

электронное периодическое издание

ЭКОНОМИКА

и

социум

ISSN 2225-1545

№ 3(12)-2014



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 № 3(12) (июль-сентябрь, 2014). Сайт: <http://www.iupr.ru>

© Институт управления и социально-экономического развития, 2014

*Заболотнов А.Ю.
магистрант
Институт социально-гуманитарных технологий
Национальный исследовательский Томский политехнический
университет
Россия, г.Томск*

МОДЕРНИЗИРУЕМОЕ ОБЩЕСТВО КАК ОБЪЕКТ УПРАВЛЕНИЯ

Вопросы социального управления в современной литературе актуальны и приоритетны, они востребованы социальной практикой, которая нуждается в новых методиках и технологиях в условиях развития современного мира [1, с 25]. Социальная практика инициирует поиск ответов на вопросы развития модернизируемого общества: как управлять эффективно, как управлять социальными системами, как эффективно воздействовать на отдельные её элементы и т.д. На сегодняшний день проблема управления развивающимся обществом в постоянно меняющемся мире стала междисциплинарным объектом исследования. В последние три года катализатором этого послужили изменение геополитической ситуации в мире, модификация форм социальной жизни, научно-технический прогресс, вовлеченность России в процессы глобализации и пр.

Модернизируемому обществу характерно многомерное видение мира, которое пришло на смену длительно существующей стабильной научной картины мира, а приходящая смена привычных ориентиров, сейчас воспринимается как крушение, крах, кризис [1, с 6]. Следствием нового социально-культурного состояния стали нестабильность, неопределенность, непрерывное развитие и открытость будущего. Тем самым получается, что прочная основа и устойчивый фундамент, то есть базис социальности общества, утратил свое значение, поскольку социальное развитие в большинстве случаев теперь определяются не столько предметно-материальным, сколько виртуально-знаковым фактором, не фиксирующимся на единой платформе социальности, на ее однолинейности и однозначности [2].

Сегодня мы можем наблюдать появление нового восприятия реальности как хаоса, получившее название посмодернистской чувствительности, новейшие схемы организации и управления этой реальностью, переход к новому типу рациональности, в широком смысле как общей стилистики мышления, когда характерно отношение к миру как к объекту осознания, а не познания [3]. Вслед за постоянно меняющимися информационными потоками изменяются и сами социальные сферы, изменения происходят без каких-либо остановок, фиксируется только сам процесс движения, создавая знаковую, симулятивную реальность, или реальность следа. Человек в модернизируемом мире находится в состоянии частого перехода от одного к другому, и мироощущение этого человека схоже с маргинальностью, ставшей перманентной чертой современной

цивилизации, универсальным феноменом. Влияние пограничности личности непосредственно заметно в границах идентификации. Если ранее человек мог легко идентифицировать себя с определенными социальными группами, которыми можно было управлять, то уже сегодня границы становятся не просто расплывчатыми, а чаще даже противоречивыми. Модернизация и применение новейших информационных технологий на практике, а также средств связи создают условия для общецивилизационной идентичности людей (сходство в поведении, манерах, видении мира, ценностях, формах деятельности и т.п.), что дает основания для определения современного человека гетерогенным образованием, существующим в двух «измерениях». С одной стороны человек является носителем своей культуры и традиций, а с другой стороны - носителем части всеобщего духовного производства.

Кроме того, современное ускорение темпа жизни порождает у человека ощущение эфемерности жизни. Эфемерность – это качество скоротечности повседневной жизни, ощущение мимолетности и непостоянства [4]. Происходит неизбежная замена связей человека с вещами и другими людьми. Современный человек, который стремится обрести чувство принадлежности, установить социальные связи с другими людьми, а также отождествить себя с определенной группой, ведет колебательный поиск в постоянно изменчивой среде, где все объекты, с которыми он мог бы связаться, находятся в ускоренном движении. Такому человеку приходится выбирать среди движущихся целей, количество которых всегда увеличивается.

Всё описанное выше характеризует сегодняшнего человека и модернизируемое общество в целом, а также сам тренд модернизации социальной системы. Однако, чтобы поддержать свою целостность, социальная система обязана иногда преодолевать тенденцию к стохастическому распаду, соответственно существовать в колебательном виде, позволяющем замедлять процессы и задавать общий темп развития сложной структуры. Динамика модернизации общества связана с периодическим чередованием режимов убыстрения процессов и их замедления, режимов структурализации и стирания различий, частичного распада структур, с некоторым смещением фокуса влияния от центра к периметру и обратно, тем самым формируя некую модель хаоса. Такая модель детерминированного хаоса включает устойчивый структурный порядок на макроуровне с формирующим его разрозненным хаосом на микроуровне. Соответственно некоторые управленческие структуры могут выступать субъектом, действия которых должны быть направлены на обеспечение контроля за порядком в хаосе, способствуя в процессе синтеза структурных свойств и действий субъектов появлению нового качества.

Что касается современной ментальности, то экзистенциально значимым для существования человека культуuroобразующим фактором, который определяет особенности сегодняшней ментальности, является

цивилизированная универсализация бытия, происходящая на едином информационно-технологическом базисе. В жизни современных людей преобладает гомогенный стиль, стирающий границы культурных различий. И как ответ на возрастающую рационализацию производства возрастает иррационализация потребления – это субъективное стремление личности к самовыражению в своем потреблении, делая, таким образом, жизненный мир человека разнообразным и обсуждаемым другими людьми.

Культура виртуальной реальности становится новым способом существования человека – «я думаю, следовательно, я произвожу». Современное пространство цивилизаций становится в большей степени визуальным, а не вербальным. Имеет место тенденция к уменьшению зависимости между пространственной близостью и выполнением дел повседневной жизни – работой, обучением, развлечениями, покупками, общением, заботой и прочее, осуществляемых в режиме «онлайн». Возникла новая форма иррациональной повседневности – символические желания подлежат символическому же удовлетворению, не имеющему отношения к реальным интересам личности, что превращает человека в эмоционально не устойчивую личность, тщетно стремящуюся к уравниванию баланса между своими желаниями и возможностями. Люди постепенно утрачивают связь с практикой, что рождает иллюзию независимости от различных обстоятельств. Соответственно, порядок современной повседневности формируется на основе траты, управления желаниями и потребностями, а не на альтруизме, экономии, самоотречении, и ограничении потребления.

В современном модернизируемом обществе доминирует тенденция к удовлетворению желаний, а не борьбе с ними [5]. Люди объединяются системой вещей, которые вписываются в ценности их жизни, что создает иллюзию некоторой заботы общества о каждом человеке, предлагая ему постоянные улучшения в мире вещей. Современный цивилизационно-культурный идеал – это возможность жить самыми многообразными формами, в отличие от прежнего идеала духовной практики – самосозидание, управления собой. Однако возможность выбора желаемых качеств (интеллектуальных, телесных, социальных и многих других) не преодолевает заданности человеческого бытия, а создает лишь иллюзию, ограничивая жизнь людей модернизирующегося общества системой новых предписаний. Даже права на независимость опутываются сетями рекламы, пропаганды и агентств разного рода экспертов, которые знают, как надо жить людям, снижая тем самым свободу выбора людей.

Сегодня протекают процессы изменения базовых ценностей, проявляющиеся на современном этапе развития общества в таких особенностях как [5]:

- смена восприятия, переход от «картины мира» к «картине жизни»;
- либерализация стилей жизни и системы ценностей;
- доминирование материальных ценностей;

-размывание индивидуальности, повышение контроля над волей индивидуальностей;

- нарастание нормативности жизни стандартизации;
- маргинализация индивидуальной инициативы;
- переменчивость социального престижа, подвижность социальных статусов, рождающие чувство неопределенности и неустойчивости, а именно шаткости своей частной жизни и необходимости постоянно конкурировать за место на социальной «лестнице»;
- глобализация восприятия жизни;
- увеличение процессов самобытности и идентификации;
- меркантилизация знаний, отношение к знаниям как источнику денег;

Можно констатировать, что современный этап модернизации общества совпадает с постпрагматической фазой, о чем свидетельствует хаотизация сферы ценностей, принципов, идеалов. Соответственно социальное управление нужно строить на основе тенденций переоценки ценностей и принципов, потому что такая переоценка уже свершившийся факт. Большое значение нужно придавать публичности социального управления. Необходимо разрабатывать и предъявлять обществу социальные доктрины и политический курс. В данном случае государство будет иметь возможность опираться на большинство граждан и рассчитывать на его активность, поддержку. В противном случае – отсутствие активности у людей, бессознательное сопротивление осуществляемой политике и проводимому курсу реформ обеспечены, а кризис гос. власти неизбежен, какие бы усилия власть в этом случае ни предпринимала на уровне словесных деклараций, внешней риторики, законотворчества и манипулирования общественным мнением.

Новая модель социального управления должна строиться неразрывно с задачами социального, экономического, культурного развития, основываться на изменениях шкалы ценностей ведущих центров мирового сообщества. Понимание этого требует новых подходов к разработке современных национальных моделей, стратегий устойчивого развития мира, решения практических и научных задач. И это в первую очередь, относится к Российской Федерации, которая находится сегодня в эпицентре мировых противоречий, глобальных проблем и пока только определяет своё место в геополитическом пространстве.

Использованные источники:

1. Иванкина Л.И., Латыговская Т.П. Социальное управление в условиях нестабильности современного мира / под. Науч. Ред. Л.С. Сысоевой. – Томск STT, 2013. – 200 с.
2. Андренов Н.Б. Социальное управление как объект философско-социологического анализа. – Томск: Изд-во Том. Ун-та, 2000. – 212 с.
3. Сорокин П.А. Социальная и культурная динамика. – М.: Астрель, 2006. – 1176с.

4. Гидденс Э. Ускользающий мир. Как глобализация меняет нашу жизнь. – М.: Весь мир, 2004. – 116с.
5. Тонков Е. Е. Политические и правовые предпосылки модернизации общественных отношений в России // Научные ведомости БелГУ. Серия: Философия. Социология. Право. 2010. №13. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/politicheskie-i-pravovye-predposylki-modernizatsii-obschestvennyh-otnosheniy-v-rossii> (дата обращения: 20.08.2014).

Зайцева А.С.
студент

Тюменский Государственный Университет (ИПЭиУ)
Россия, г. Тюмень

СПЕЦИФИКА ФИНАНСОВЫХ СТРАТЕГИЙ ВЕДУЩИХ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННЫХ КОМПАНИЙ РОССИИ

АННОТАЦИЯ: В статье рассмотрена взаимосвязь корпоративной и финансовой стратегии на основе выделенной И.А. Бланком модели, которая была усложнена. С учетом места финансовой стратегии в стратегическом наборе предприятия были выделены ее сущностные характеристики. Также был проведен матричный анализ формирования корпоративных стратегий, посредством матрицы ADL. Проведен матричный анализ стратегий для компаний: МТС, Мегафон, Вымпелком, Ростелеком. В виде сводной таблицы рассмотрены корпоративные стратегии на рынке телекоммуникаций. В статье представлены расчеты по анализируемым предприятиям для построения матрицы финансовых стратегий рынка телекоммуникаций.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: корпоративная стратегия, стратегии отдельных хозяйственных единиц (бизнес-единиц), функциональные стратегии; модель ADL/LC; стадии ЖЦО; телекоммуникационные компании: МТС, Мегафон, Вымпелком, Ростелеком; стратегия роста, стратегия совершенствования, стратегия инноваций; матрица финансовых стратегий.

Эффективным инструментом перспективного управления финансовой деятельностью предприятия, подчиненного реализации целей общего его развития в условиях происходящих существенных изменений макро-экономического характера, системы государственного регулирования рыночных процессов, конъюнктуры финансового рынка и связанной с этим неопределенностью, выступает финансовая стратегия.

Концепция стратегического управления отражает четкое стратегическое позиционирование предприятия (включая и его финансовую позицию), представленное в системе принципов и целей его функционирования, механизме взаимодействия субъекта и объекта управления, характере взаимоотношений между элементами хозяйственной и организационной структуры и формах их адаптации к изменяющимся условиям внешней среды [2].

Важную роль в парадигме стратегического управления играет дифференциация видов стратегий развития предприятия по их уровням. В системе этого управления выделяют три основные вида стратегий – корпоративную стратегию (определяющую перспективы развития организации в целом), стратегии отдельных хозяйственных единиц (бизнес-единиц), направленные на обеспечение конкурентных преимуществ конкретного вида бизнеса и повышения его рентабельности, функциональные стратегии, сформированные по основным видам деятельности компании [1].

Место и роль финансовой стратегии неоднозначно оценивается в экономической литературе. Так И.А. Бланк в [3] представляет место финансовой стратегии в стратегическом наборе предприятия различных видов стратегии как отражено на рисунке 1.

Модель, предложенная И.Бланком, была усложнена путем выделения основных элементов каждого уровня разработки стратегии и добавления в нее дополнительных элементов - факторов внешней и внутренней среды.

Выделение данных элементов иллюстрирует формирование четырех видов действий при разработке корпоративной стратегии.

Во-первых, это действия по достижению диверсификации. Этот аспект корпоративной стратегии определяет, будет ли диверсификация ограничиваться несколькими отраслями промышленности или распространится на многие, что и определить будущую позицию компании в каждой из целевых отраслей.

Во-вторых, улучшение общих показателей работы в тех отраслях, где уже действует фирма. По мере утверждения позиции компании в выбранных отраслях корпоративная стратегия концентрируется на улучшении работы во всех сферах деятельности компании. Решения должны быть приняты в отношении усиления конкурентных позиций в долгосрочной перспективе и доходности предприятий, в которые вложены средства.

В-третьих, необходимо нахождение путей получения синергетического эффекта среди родственных хозяйственных подразделений и превращение его в конкурентное преимущество, поэтому, чем сильнее у компании связь между различными направлениями деятельности, тем больше у нее возможность для совместных усилий и достижения конкурентных преимуществ.

И, в-четвертых, создание инвестиционных приоритетов, и перелив ресурсов компании в наиболее перспективные области [3].

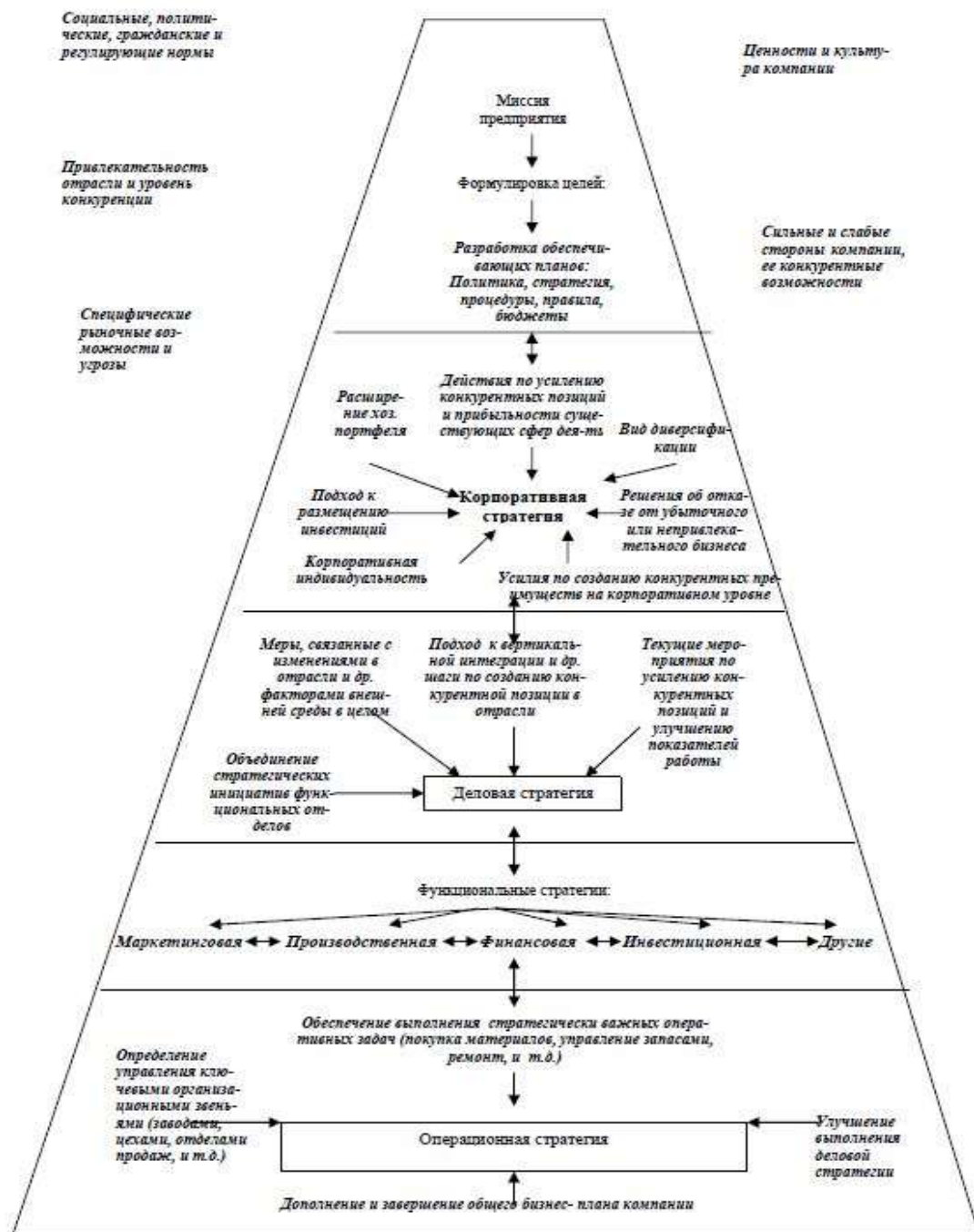


Рис. 1. Взаимосвязь корпоративной и финансовой стратегий

Блок “функциональные стратегии” включает в себя: маркетинговую, производственную, финансовую, инвестиционную, которые должны быть четко скоординированы и взаимоувязаны.

Завершает модель на рис.1. блок “операционная стратегия компании”. В данном блоке были выделены элементы, позволяющие обеспечить выполнение стратегически важных оперативных задач. Сделанные преобразования позволяют более четко и наглядно представить себе развитие одного из основных направлений компании – разработку стратегии,

а также выстраивание стратегической пирамиды – в какой именно последовательности должна осуществляться разработка стратегии компании.

С учетом места финансовой стратегии в стратегическом наборе предприятия И.А. Бланк определяет ее сущностные характеристики [3]:

- финансовая стратегия предприятия является одним из видов его функциональных стратегий;

- в системе функциональных стратегий предприятия финансовая стратегия занимает одно из ведущих мест;

- финансовая стратегия охватывает все основные направления развития финансовой деятельности и финансовых отношений предприятия;

- процесс разработки финансовой стратегии определяет необходимость формирования специфических финансовых целей долгосрочного развития предприятия;

- процесс разработки финансовой стратегии предопределяет выбор наиболее эффективных направлений достижения поставленных целей;

- финансовая стратегия определяет оптимальные пути распределения дефицитных финансовых и материальных ресурсов;

- финансовая стратегия призвана учитывать меняющиеся условия внешней среды в процессе финансового развития предприятия и адекватно реагировать на эти изменения;

- адаптация финансовой стратегии к меняющимся условиям внешней среды обеспечивается в первую очередь изменениями направлений формирования и использования финансовых ресурсов предприятия.

Проведем матричный анализ формирования корпоративных стратегий.

Модель ADL/LC была разработана известной в области управления консалтинговой организацией Артур Д. Литтл. Ее исходное предназначение состояло в том, чтобы обеспечить менеджеров оригинальной методикой стратегического анализа и планирования, дать им по возможности мощный инструмент анализа портфельных стратегий для определения разумной диверсификации деятельности многоотраслевой организации, который можно было бы использовать как на корпоративном уровне, так и на уровне отдельных хозяйственных звеньев [6].

Согласно концепции жизненного цикла отрасли, которой придерживаются специалисты ADL, она в своем развитии, как правило, проходит последовательно четыре стадии: зарождение, рост (или развитие), зрелость, старение. Основное теоретическое положение модели ADL/LC состоит в том, что и отдельно взятый вид бизнеса любой организации может находиться на одной из указанных стадий жизненного цикла, и, следовательно, его нужно анализировать в соответствии именно с этой стадией.

Помимо последовательных смен стадий жизненного цикла отрасли может меняться и конкурентное положение одних видов бизнеса относительно других. Вид бизнеса может занимать одну из 5 конкурентных

позиций: доминирующую, сильную, благоприятную, прочную или слабую. Хотя иногда называется еще одна позиция (шестая) - нежизнеспособная, которая, правда, чаще всего не рассматривается [2].

Каждый вид бизнеса анализируется отдельно для того, чтобы определить стадию развития соответствующей отрасли и его конкурентное положение внутри нее.

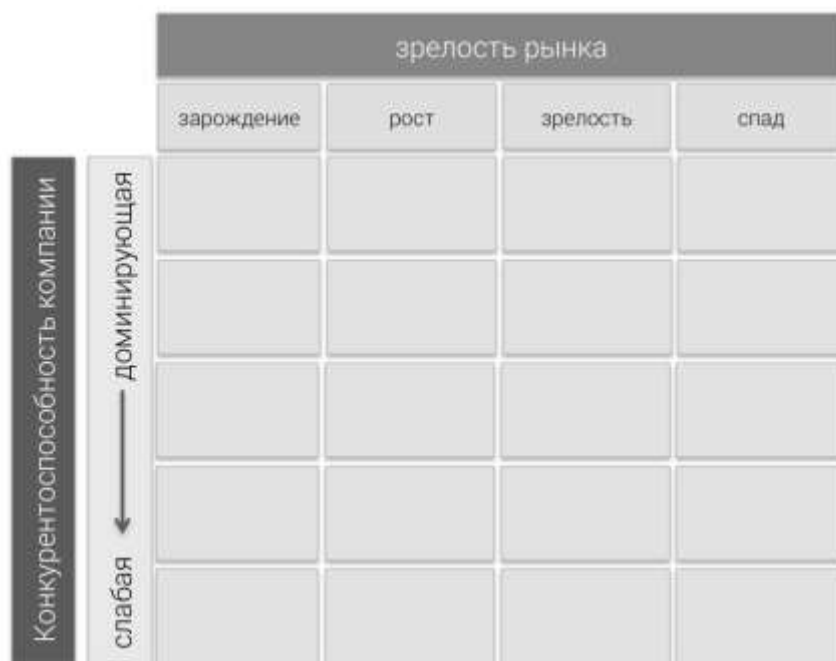


Рис. 2. ADL матрица

Положение конкретного вида бизнеса указывается на матрице наряду с другими видами бизнеса организации. В зависимости от положения вида бизнеса на матрице предлагается тщательно продуманный набор стратегических решений [6].

Процесс стратегического планирования выполняется в три этапа.

На первом этапе, который называется «простой (естественный) выбор», стратегия для вида бизнеса определяется исключительно в соответствии с его позицией на матрице ADL. Область «естественного выбора» охватывает несколько ячеек.

На втором этапе, в рамках каждого «естественного выбора», сама точечная позиция вида бизнеса подсказывает характер «специфического выбора». Однако, «специфический выбор» также является скорее общим стратегическим руководством, например, «избирательно инвестируйте в рост вида бизнеса».

На третьем этапе, предложение которого уже само по себе явилось уникальным вкладом ADL в развитие методики стратегического планирования, осуществляется выбор уточненной стратегии. По существу,

выбор такой стратегии - это шаг от стратегического к оперативному планированию. ADL предлагает набор так называемых уточненных стратегий, соответствующих каждому «специфическому выбору». Уточненные стратегии сформулированы в терминах хозяйственных операций, например: «развивайте бизнес за рубежом». ADL предлагает 24 таких стратегии [6].

Базовая концепция модели ADL состоит в том, что бизнес-портфель организации, определяемый стадией жизненного цикла и конкурентным положением, должен быть сбалансированным. Сбалансированный портфель согласно концепции модели ADL имеет следующие особенности:

Виды бизнеса находятся в различных стадиях своего жизненного цикла. Поток денежной наличности положителен или по крайней мере таков, что обеспечивает равенство суммы денежной наличности, генерируемой зрелыми или стареющими видами бизнеса, и суммы, расходуемой на развитие зарождающихся и растущих видов бизнеса. Средневзвешенная норма прибыли на чистые активы (Return On Net Assets - RONA) по всем видам бизнеса удовлетворяет целям организации. Чем больше видов бизнеса, занимающих ведущее, сильное или благоприятное (заметное) положение, тем лучше бизнес-портфель организации [4].

Зрелость отрасли определяется как результат влияния определенных внешних сил на бизнес и квалифицируется четырьмя стадиями жизненного цикла бизнеса. Внешние силы в общем случае не контролируются бизнесом, хотя допускается, что возможно оказывать некоторое влияние на них при определенных условиях, например при репозиции продукта на стадии зрелости или внедрении нового продукта, основываясь на новых технологиях. Различные стадии жизненного цикла отрасли характеризуются изменениями во времени в объемах продаж, движении наличности и прибыли производства в целом. В развернутом виде матрица ADL выглядит следующим образом:

Таблица 1.

Развернутая матрица ADL

		Уровень зрелости отрасли, рынка, сегмента			
		Стадия зарождения	Стадия роста	Стадия зрелости	Стадия старения
Конкурентная позиция компании в отрасли	Доминирующая	Стратегия на агрессивный захват доли рынка.	Стратегия удержания позиции и сохранение доли рынка в отрасли	Стратегия удержания позиции и сохранение доли рынка в отрасли	Стратегия удержания позиции и сохранение доли рынка в отрасли
		Цели по росту продаж: выше роста рынка	Цели по росту продаж: удерживать рост немного выше или равным росту рынка	Цели по росту продаж: удерживать рост равным росту рынка	Цели по росту продаж: максимально длительное время сдерживать падение.
Конкурентная позиция компании в отрасли	Доминирующая	Конкурентные преимущества: разрабатывать инновации	Конкурентные преимущества: разрабатывать инновации	Конкурентные преимущества: сохранять на существующем уровне	Конкурентные преимущества: сохранять на существующем уровне
		Уровень инвестиций: высокий. Инвестировать более высокими темпами, чем рост доли рынка.	Уровень инвестиций: соответствует росту компании, только на поддержание темпа роста	Уровень инвестиций: сокращать, только на удержание доли рынка	Инвестировать только при сокращении продаж.

Сильная	Стратегия на агрессивный захват доли рынка.	Стратегия удержания позиции и сохранение доли рынка в отрасли		Стратегия удержания позиции и сохранение доли рынка в отрасли
	Цели по росту продаж: выше роста рынка	Цели по росту продаж: удерживать рост немного выше или равным росту рынка	Стратегия удержания позиции и сохранение доли рынка в отрасли	Цели по росту продаж: максимально длительное время сдерживать падение.
	Конкурентные преимущества: укреплять существующие качества товара или услуги	Конкурентные преимущества: укреплять существующие качества товара или услуги	Цели по росту продаж: удерживать рост равным росту рынка	Сокращение затрат для максимизации прибыли.
	Уровень инвестиций: высокий.	Средний уровень инвестиций;	Конкурентные преимущества: сохранять на существующем уровне	По возможности отказаться от реинвестиций .
	Инвестировать более высокими темпами, чем рост доли рынка.	сохранять только те инвестиции, которые напрямую приведут к росту рынка (в кратко-среднесрочном периоде)	Инвестировать только при сокращении продаж.	
	Высокое внимание уделить инвестициям в укрепление конкурентных преимуществ.			

Благоприятная	Стратегия выжидания. Ждать благоприятной ситуации для быстрого захвата доли рынка.	Стратегия выжидания. Ждать благоприятной ситуации для быстрого захвата доли рынка.	Стратегия захвата рыночных ниш и сильной дифференциации.	
	Цели по росту продаж: выше и равный росту рынка	Цели по росту продаж: равный росту рынка	Цели по росту продаж: равный росту рынка	Стратегия сокращения затрат и подготовки выхода с рынка.
	Конкурентные преимущества: укреплять существующие качества товара или услуги	Конкурентные преимущества: укреплять существующие качества товара или услуги	Конкурентные преимущества сохранять на существующем уровне.	Инвестиции минимальны, либо отсутствуют
	Выборочное инвестирование, только в проекты, способные значительно улучшить конкурентное преимущество компании в отрасли.	Выборочное инвестирование, только в проекты, способные значительно улучшить конкурентное преимущество компании в отрасли.	Сократить инвестиции до минимально необходимого уровня.	

	Неустойчивая	Стратегия выживания и сохранения доли рынка. Цели по росту продаж: равный росту рынка Конкурентные преимущества: укреплять существующие качества товара или услуги Выборочное инвестирование, только в проекты, способные значимо улучшить конкурентное преимущество компании в отрасли.	Стратегия захвата рыночных ниш и сильной дифференциации. Цели по росту продаж: равный росту рынка Конкурентные преимущества: укреплять существующие качества товара или услуги Выборочное инвестирование, только в проекты, способные значимо улучшить конкурентное преимущество компании в отрасли.	Стратегия захвата рыночных ниш и сильной дифференциации. При невозможности выход с рынка Цели по росту продаж: равный росту рынка Конкурентные преимущества сохранять на существующем уровне. Инвестиции минимальны, либо отсутствуют	Стратегия сокращения затрат и подготовки выхода с рынка. Инвестиции отсутствуют
		Стратегия: либо инвестировать и развивать конкурентные преимущества, либо уходить с рынка	Стратегия: либо инвестировать и развивать конкурентные преимущества, либо уходить с рынка	Стратегия: либо инвестировать и развивать конкурентные преимущества, либо уходить с рынка	Выход с рынка, закрытия бизнеса с минимальным и затратами

Проведем матричный анализ стратегий для компаний: МТС, Мегафон, Вымпелком, Ростелеком.



Рис. 3. ADL матрица стратегий рынка телекоммуникаций.

Исходя из построенной матрицы, получаем:

1. Компании МТС и Мегафон используют стратегию удержания позиции и сохранение доли рынка в отрасли.

Цели по росту продаж: удерживать рост немного выше или равным росту рынка.

Конкурентные преимущества: разрабатывать инновации.

Уровень инвестиций: соответствует росту компании, только на поддержание темпа роста.

2. Компания Вымпелком реализует стратегию удержания позиции и сохранение доли рынка в отрасли.

Цели по росту продаж: удерживать рост немного выше или равным росту рынка.

Конкурентные преимущества: укреплять существующие качества товара или услуги.

Средний уровень инвестиций; сохранять только те инвестиции, которые напрямую приведут к росту рынка (в кратко-среднесрочном периоде)

3. Компания Ростелеком базируется на стратегии выжидания. Ждать благоприятной ситуации для быстрого захвата доли рынка.

Цели по росту продаж: равный росту рынка.

Конкурентные преимущества: укреплять существующие качества товара или услуги.

Выборочное инвестирование, только в проекты, способные значительно улучшить конкурентное преимущество компании в отрасли.

Существующие виды корпоративных стратегий можно условно разбить на три типа: стратегия роста, стратегия совершенствования, стратегия инноваций. Соотнесем указанные типы корпоративных стратегий к специфике деятельности для исследуемых организаций.

Таблица 2.

Корпоративные стратегии на рынке телекоммуникаций

Компания	Характеристика стратегического направления компании	Ключевые стратегии развития предприятия
 ОАО «Мобильные ТелеСистемы»	1. Ключевые стратегии развития: «3i» — «Интеграция», «Интернет», «Инновации» 2. Основной фокус стратегии, помимо развития инфраструктуры 3G и максимально быстрого развертывания сети LTE 3. В 2013 году МТС пятый год подряд стала единственным телекоммуникационным российским брендом, вошедшим в топ-100 рейтинга самых дорогих мировых брендов рейтинга BRANDZ™, 4. В 2013 году МТС перешел на новый стандарт кодирования сигнала при передаче голосового трафика в сетях 3G — Wide Band AMR, который обеспечивает трансляцию голоса в сети МТС в высочайшем качестве — HD-Voice. 5. В 2012 году МТС стал единственным российским оператором, получившим авторитетную международную премию GlobalTelecomsBusinessInnovationAwards 2012. Сервис управления текстовыми сообщениями «SMS Pro» признан лучшим в Номинации «Инновационные SMS-сервисы».	Стратегия инноваций
 ОАО «МегаФон»	1. За последние годы компания инвестировала значимые средства в развитие радио- и проводной инфраструктуры, информационных технологий и розничной сети продаж. 2. Важным отличием 2013 года стал существенно больший фокус менеджмента на вопросах управления издержками и повышения операционной эффективности. Ряд инициатив, предпринятых менеджментом в этом направлении в 2012 году, позволил компании повысить рентабельность по OIBDA до 43%, а денежный поток — на 175%. 3. Важной задачей 2012 года стало создание	Стратегия совершенствования

	новой системы управления капитальными затратами. Существенные инвестиции, сделанные нами в развитие инфраструктуры мобильной связи и магистральных сетей в предыдущие годы, позволили нам значительно сократить капитальные вложения в 2012 году	
 Билайн® ОАО «Вымпел-Коммуникации»	1. Лидер позитивных изменений в области клиентского сервиса 2. Культурная трансформация и внутренняя оптимизация 3. Ускорение внутренних процессов, ориентированных на результат 4. Достижение полного паритета по качеству связи и развитию монобрендовой сети 5. В 2012 г. ОАО «ВымпелКом» стало победителем конкурса на право получения лицензий на оказание услуг связи с использованием радиоэлектронных средств в сетях связи стандарта LTE 6. ВымпелКом продолжает развитие дополнительных услуг. Основной упор в развитии дополнительных услуг будет сделан на развитие сервисов мобильного и фиксированного интернета, которые в настоящее время являются основными драйверами роста выручки от дополнительных услуг. 7. Компания планирует развивать свою деятельность, уделяя большое внимание развитию перспективных технологий сотовой связи	Стратегия совершенствования
 Ростелеком ОАО «Ростелеком»	1. Продуктивное использование 3G/4G лицензий, одновременно со значительной экономией на капитальных вложениях и снижением уровня долговой нагрузки 2. Реализация в полном объеме ожидаемого экономического эффекта от растущего рынка мобильной передачи данных 3. Продолжение использования магистральной и опорной сети Ростелекома 4. Объединение активов мобильной связи Ростелеком и Теле2 Россия для формирования ведущего федерального мобильного оператора «Т2 РТК Холдинг»	Стратегия роста

Для реализации концепции стратегического видения зарубежными учеными, как отмечают В. Н. Едрнова и А. В. Воробьев, широко

используется матричный метод, так как он позволяет создавать настоящий и будущий желаемый образ организации [4, с. 3].

Так, французскими учеными Ж. Франшоном и И. Романе была предложена методика разработки финансовой стратегии, основанная на построении финансовой матрицы [5, с. 51].

A		РФД <<0	РФД = 0	РФД >>0
	РХД >>0	1 РФХД = 0	4 РФХД >0	8 РФХД >>0
	РХД = 0	7 РФХД <0	2 РФХД = 0	5 РФХД >0
	РХД <<0	9 РФХД <<0	6 РФХД <0	3 РФХД = 0
		B		

Рис. 4. Матрица финансовых стратегий фирмы

Данная модель базируется на расчете трех основных показателей:

- результата хозяйственной деятельности (РХД);
- результата финансовой деятельности (РФД);
- результата финансово-хозяйственной деятельности (РФХД).

На основании расчета данных показателей составляется матрица финансовых стратегий фирмы, в которой по горизонтали откладываются значения РФД, по вертикали – РХД. Сама матрица состоит из 9 квадрантов, каждый из которых характеризует ту или иную финансовую стратегию фирмы.

Над диагональю АВ – зона успехов – зона положительных значений аналитических показателей. Под диагональю АВ – зона дефицитов – зона отрицательных значений аналитических показателей. По горизонтали РФД связан с ростом заимствования средств фирмой. По вертикали РХД связан с реализацией фирмой инвестиционного проекта. Квадранты 4, 8, 5 связаны с созданием ликвидных средств фирмой (некоторый избыток оборотных средств). Квадранты 7, 6, 9 связаны с потреблением ликвидных средств фирмой (дефицит оборотных средств) [5, с. 53].

Произведем расчеты по анализируемым предприятиям с целью построения матрицы стратегий [7, 8, 9, 10].

Таблица 3.

Расчеты для матрицы стратегий

	МТС	Мегафон	Вымпелком	Ростелеком
1. Выручка от продажи продукции, работ, услуг	291825150	237576000	289433422	290736000
2. Материальные затраты	146559363	135424000	130923196	245502000
3. Добавленная стоимость	55999090	58475000	49631331	39596000
4. Затраты на оплату труда	20147515	11469000	20412116	91002000
5. Отчисления на социальные нужды	15083539	10065000	25094989	176302100
6. Брутто-результат эксплуатации инвестиций	53183946	61521000	7170295	4981000
7. Запасы сырья и готовой продукции	1220027	1868000	7690601	3941000
8. Дебиторская задолженность покупателей и заказчиков	35227933	10072000	34124494	39824000
9. Кредиторская задолженность поставщикам и подрядчикам	49102425	36516000	43633597	73635000
10. Прибыль до налогообложения	68198306	73360000	61243414	35056000
11. Текущие финансовые потребности	374306310	404479000	437495850	
12. Изменение текущих финансовых потребностей	-14493313	52500000	-22547708	-12345000
13. Производственные инвестиции	150649757	14434100	120308234	520000
14. Обычные продажи имущества	5963282	4752000	6356300	3966000
15. Результат хозяйственной деятельности (РХД)	-61994856	11177900	-30160812	50847000
1. Изменение заемных средств предприятия	7584694	1900000	18954966	31807000
2. Проценты к уплате	15739421	12741000	26094547	18986000
3. Текущий налог на прибыль	7879329	15055000	11125986	8370000
4. Выплаченные дивиденды	40953759	151863000	18973980	17352000
5. Доходы от участия в других организациях	10840765	117000	2968	198000
6. Проценты к получению	3442946	6590000	12734073	2639000
7. Результат финансовой деятельности (РФД)	-42704104	-171052000	-24502506	-10064000
РФХД	-104698960	-159874100	-54663318	40783000

$$\begin{aligned}
& \text{МТС: } P\Phi Д = -61994856 + (-42704104) = -104698960 \\
& P\chi Д = 68198306 - (-14493313) - 150649757 + 5963282 = -61994856 \\
& P\Phi Д = 7584694 - 15739421 - 7879329 - 40953759 + 10840765 + \\
& 3442946 = -42704104 \\
& \text{МЕГАФОН: } P\Phi Д = 11177900 + (-171052000) = -159874100 \\
& P\chi Д = 73360000 - 52500000 - 14434100 + 4752000 = 11177900 \\
& P\Phi Д = 1900000 - 12741000 - 15055000 - 151863000 + 117000 + \\
& 6590000 = -171052000 \\
& \text{ВЫМПЕЛКОМ: } P\Phi Д = -30160812 + (-24502506) = -54663318 \\
& P\chi Д = 61243414 - (-22547708) - 120308234 + 6356300 = -30160812 \\
& P\Phi Д = 18954966 - 26094547 - 11125986 - 18973980 + 2968 + 12734073 \\
& = -24502506 \\
& \text{РОСТЕЛЕКОМ: } P\Phi Д = 50847000 + (-10064000) = 40783000 \\
& P\chi Д = 35056000 - (-12345000) - 520000 + 3966000 = 50847000 \\
& P\Phi Д = 31807000 - 18986000 - 8370000 - 17352000 + 198000 + 2639000 \\
& = -10064000
\end{aligned}$$

Компании Мегафон и Ростелеком находятся в квадранте 1. Он характеризуется состоянием, когда РФХД близок к нулю (РФД и РХД находятся как бы в противофазе). Возможны, по крайней мере, три варианта финансового развития: а) переход в квадрант 4, б) переход в квадрант 7, в) переход в квадрант 2. Рассмотрим все эти возможные сценарии.

Прежде всего, находясь в квадранте 1, фирма имеет все возможности для начала реализации инвестиционного проекта ($P\chi Д \gg 0$). С другой стороны, данное предприятие с финансовой точки зрения (с точки зрения финансовой деятельности) находится на стадии отказа от заемных средств, когда нарастают финансовые издержки, связанные с оплатой текущей задолженности, растут выплаты налога на прибыль и дивидендов (запас финансовой прочности у фирмы достаточен). То есть и с финансовой стороны деятельности такая фирма подошла к необходимости осуществления инвестиционного проекта. Однако у предприятия еще сохраняется возможность наращивания запаса финансовой прочности за счет мобилизации эффекта финансового рычага. Это дает возможность поддерживать темпы роста производства. При этом фирма переходит в квадрант 4. Но все-таки наиболее приемлемый сценарий, связанный с реализацией инвестиционного проекта, — переход в квадрант 2 или 7 (в зависимости от темпов роста оборота). При более высоких темпах роста — переход в квадрант 2. При более низких темпах роста фирма будет перемещаться в квадрант 7.

Компании МТС и Вымпелком находятся в квадранте 9. Чаще всего такое положение компании называют кризисным из-за недостаточности ликвидных средств. Однако в условиях жесткой денежной

макрэкономической политики проблемы с оборотными средствами предприятий выглядят вполне ожидаемыми. Следует отметить, что российская действительность дает очень интересные (нетрадиционные) формы преодоления такого дефицита. Это — использование эрзац-денег и практика неплатежей. С учетом таких способов смягчения дефицита ликвидных средств можно признать, что для многих отечественных фирм нахождение в квадранте 9 — это не признак кризиса, а, скорее, признак временного нахождения в рамках условий внешней среды. Однако компании предпринимают меры по скорому переходу в более стабильное положение.

Использованные источники:

1. Акулов, В.Б. Финансовый менеджмент: Учебное пособие / В.Б. Акулов. - М.: Флинта, МПСУ, 2010. - 264 с.
2. Арутюнова Д.В. Стратегический менеджмент Учебное пособие. Таганрог: Изд-во ТТИ УФУ, 2010. 122 с.
3. Бланк И.А. Финансовая стратегия предприятия. — К.: «Ника-Центр», «Эльга», 2006. — 711 с.
4. Брусов, П.Н. Финансовый менеджмент. Математические основы. Краткосрочная финансовая политика: Учебное пособие / П.Н. Брусов, Т.В. Филатова. - М.: КноРус, 2013. - 304 с.
5. Дорофеев, М. Л. Особенности применения матрицы финансовых стратегий Франсона и Романа в стратегическом финансовом анализе компании [Текст] / М. Л. Дорофеев // Финансы и кредит. — 2009. — № 23(359). — С. 51–56.
6. Концепция стратегического управления Arthur D. Little — Режим доступа: URL: <http://tsyganok.ru/pubs/pub.asp?id=2309>
7. Режим доступа: URL: <http://www.rostelecom.ru/>
8. Режим доступа: URL: <http://www.mts.ru/>
9. Режим доступа: URL: <http://megafon.ru/>
10. Режим доступа: URL: <http://beeline.ru/>

Зарипова Г.М., к.э.н.

доцент

Нурисламова И.М.

студент 5го курса

ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ

Россия, г.Уфа

УПРАВЛЕНИЕ ПАССИВНЫМИ ОПЕРАЦИЯМИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

Пассивные операции играют важную роль в деятельности коммерческих банков. Именно с их помощью банки приобретают кредитные средства на рынке. Посредством пассивных операций формируются банковские ресурсы.

Управление пассивными операциями представляет собой деятельность, связанную с привлечением средств вкладчиков и других кредиторов и определением соответствующей комбинации источников средств для данного банка.

Все пассивные операции банка можно разделить на две большие группы: 1) формирование собственных ресурсов; 2) формирование привлеченных ресурсов.

Управление собственным капиталом играет важную роль в обеспечении устойчивости пассивов и прибыльности банков. Одним из способов управления собственным капиталом банка является дивидендная политика. Капитализация дивидендов наименее дорогостоящий метод пополнения уставного капитала. Необходимо также помнить, что курс акций зависит от уровня выплачиваемых дивидендов, т. е. рост дивидендов ведет к росту курса акций. Таким образом, высокая доходность акций способствует наращиванию капитала посредством продажи дополнительных акций.

Привлеченные средства банка составляют подавляющую часть ресурсов коммерческого банка. В составе пассивных операций можно выделить следующие основные группы: прием вкладов и депозитов (до востребования, срочных и др.) от физических и юридических лиц, открытие и ведение расчетных, текущих и иных счетов юридических лиц; получение кредитов от коммерческих банков или Центрального банка Российской Федерации; эмиссия ценных бумаг (деPOSITНЫХ сертификатов, векселей и т.п.). [1]

Механизм управления привлеченными ресурсами банка включает в себя грамотную депозитную и процентную политику.

Нестабильная ситуация в экономике привела к резкому сокращению объема кредитных ресурсов коммерческих банков. Эти обстоятельства заставляют банки изменить политику в области депозитных операций посредством их диверсификации.

Важным средством конкурентной борьбы между банками за привлечение ресурсов является разнообразная процентная политика, т.к. получение дохода на вложенные средства служит существенным стимулом к совершению клиентами вкладов.

Следовательно, управление ресурсами коммерческого банка включает в себя планирование пассивных операций, анализ ресурсной базы банка, организацию и регулирование деятельности по привлечению ресурсов, а также контроль над осуществлением пассивных операций и состоянием ресурсной базы. Таким образом, управление пассивными операциями означает не только привлечение и размещение денежных ресурсов, но и определение оптимальной структуры источников формирования средств для конкретного банка.

Использованные источники:

1. Зарипова Г.М., Нурисламова И.М. Депозитные операции коммерческих банков. проблемы их эффективности. [Текст]: // Социально-гуманитарные исследования современности: материалы Междунар. науч.-практ. конф. 23 сентября 2013 г. / гл. ред. Широков О.Н. – Чебоксары: ЦНС «Интерактив плюс», 2013. – 96 с.
2. Киреев, В. Л. Банковское дело [Текст] : учебник / В. Л. Киреев, О. Л. Козлова. – М. : КНОРУС, 2012. – 240 с.

*Зарипова Г.М., к.э.н.
доцент*

*Калинина И.С.
студент 5го курса
ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ
Россия, г.Уфа*

СУЩНОСТЬ И МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ ОРГАНИЗАЦИИ

Денежный поток организации представляет собой совокупность распределенных во времени поступлений и выплат денежных средств, осуществляемых в процессе ведения хозяйственной деятельности.[1]

Актуальность эффективного управления денежными потоками организации определяется следующими положениями:

1. денежные потоки обслуживают ведение хозяйственной деятельности организации практически во всех ее аспектах;
2. эффективное управление денежными потоками обеспечивает финансовое равновесие организации в процессе ее стратегического развития;
3. управление денежными потоками является важным финансовым рычагом, который обеспечивает ускорение оборота капитала организации;

Основными задачами управления денежными потоками являются:

- формирование достаточного объема денежных средств,
- обеспечение высокого уровня финансовой устойчивости организации,
- поддержание постоянной платежеспособности предприятия;
- максимизация чистого денежного потока;

Основная цель управления денежными потоками - обеспечение финансового равновесия организации в процессе ее развития путем балансирования объемов поступления и расходования денежных средств и и синхронизации во времени.[2]

Таким образом, эффективное управление денежными потоками предприятия способствует формированию дополнительных инвестиционных ресурсов для осуществления финансовых инвестиций, являющихся источником прибыли.

Использованные источники:

1. Ионова А.Ф., Селезнёва Н.Н., Финансовый анализ. Управление финансами [Текст]: Учеб. пособие для вузов.-2-е изд., перераб. и доп.-М.:Юнити-ДАНА, 2011.-639 с.
2. Сущность и методы управления денежными потоками организации [Электронный ресурс] <http://elibrary.ru/item.asp?id=9950931> обращения 20.03.2014)

*Захарова А.И.
студент 3го курса
Бакирский ГАУ
Россия, г.Уфа*

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ СИСТЕМЫ СРЕДНЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БАШКОРТОСТАН

Система среднего профессионального образования (далее – СПО) создавалась с 1800 года и существует по сей день [1].

С 1990-х годов открываются новые типы образовательных учреждений: колледжи, негосударственные ссузы [1].

Колледж - это учреждение среднего профессионального образования, самая перспективная форма развития средних специальных учебных заведений [2].

По состоянию на 2014 год система СПО включает в себя 75 государственных колледжей и техникумов (обучаются свыше 68 тыс. чел.). По численности студентов государственных ссузов РБ занимает 2 место в ПФО. С 2012 г. в республиканское ведение передан 21 федеральный ссуз [3].

Современный этап развития системы среднего профессионального образования характеризуется ростом как востребованности, так и объема подготовки специалистов, особенно по практико-ориентированным профессиям и специальностям технического профиля. В экономически развитых странах образование этого уровня признается одним из ведущих сегментов образовательной системы.

Сегодня в этом сегменте начинает проявляться комплекс проблем, связанный с демографическим спадом, миграцией выпускников школ в другие регионы. В этой связи сокращается поток абитуриентов, особенно в учреждениях начального и среднего профессионального образования. Мониторинг деятельности учреждений СПО показал, что сегодня средняя их загрузка составляет 52,7%. Министерству образования необходимо разработать порядок мониторинга неэффективных учреждений среднего профессионального образования.

Что касается учреждений начального профессионального образования, то здесь нужно уходить от ситуации, когда обучение рабочим профессиям ведётся с устаревшим содержанием, на устаревшем оборудовании.

Государственную поддержку должны получить учреждения, реализующие совместно с работодателями инновационные образовательные программы, приближенные к производственным реалиям. Сейчас созданы и действуют ресурсные центры подготовки кадров для машиностроения, нефтехимии, полиграфии, агропромышленного и деревообрабатывающего производств, строительной отрасли и жилищно-коммунального хозяйства. Нужно продолжить тесное взаимодействие с работодателями, чтобы подготовка кадров велась на современном оборудовании в соответствии с требованиями производства.

Я считаю, что Минобразования РБ совместно с учреждениями СПО нужно вести мониторинг трудоустройства выпускников в разрезе предприятий и организаций с периодичностью не менее раз в полгода. На учете должен быть каждый выпускник. Его востребованность – главный показатель качества образования. Для обеспечения соответствия квалификаций выпускников требованиям экономики и работодателей мы начали процесс укрупнения учреждений профобразования. 33 из них уже стали многоуровневыми и многопрофильными. Они объединяют лицеи, колледжи и корпоративные институты. Теперь наши ребята смогут получать и рабочие профессии, и специальности, и прикладные квалификации.

Динамика развития системы среднего профессионального образования Республики Башкортостан

Показатели	2000 г.	2005 г.	2009 г.	2013 г.
Число учреждений СПО	52	52	52	52
Контингент (всего), чел.,	56362	62998	56184	51904
в том числе с полным возмещением затрат на обучение	15955	23831	20931	14975
Прием (всего), чел.,	18772	18929	15986	14031
в том числе с полным возмещением затрат на обучение	6337	7213	5800	3489
Выпуск (всего), чел.	13017	15955	15584	12467

Сегодня, когда отечественная экономика берет курс на импортозамещение, особенно в области высоких технологий, нашим предприятиям и компаниям необходимо уделять больше внимания инновационным проектам, увеличивать долю расходов на исследования и

конструкторскую деятельность. В этих условиях развитие системы инженерно-технического образования в республике будет год от года набирать обороты. Подготовка технологической элиты для наших наукоемких предприятий сегодня должна выйти на первый план.

Использованные источники:

1. Народное образование Республики Башкортостан. Истории и люди. / книга / -ст. 160.
2. Колледжи Уфы [Электронный ресурс] - режим доступа: // http://edufan.ru/gov_ssuz/college
3. Итоги деятельности Министерства образования Республики Башкортостан [электронный ресурс] - режим доступа <http://www.morb.ru/minvo/itogi/index.php>

*Зиганишина Л.И.
студент 2 курса*

*факультет информационных технологий и управления
Фархутдинова Л. Н.
ассистент*

*ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ
Россия, г. Уфа*

ПРОБЛЕМА ЗАНЯТОСТИ МОЛОДЕЖИ В РБ И ПУТИ ЕЕ РЕШЕНИЯ

Проблемы занятости молодежи во многом связаны с объективными процессами – колебаниями демографической ситуации, состоянием социальной сферы и экономики страны. В настоящее время на российском рынке труда продолжает сохраняться тенденция нехватки квалифицированных рабочих кадров. Особенно остро это ощущается среди молодых специалистов.

Муниципальное бюджетное учреждение «Центр содействия занятости молодежи» работает в рамках муниципальной программы «Развитие молодежной политики в городском округе город Уфа Республики Башкортостан на 2014 – 2016 годы», осуществляя содействие социально-экономической адаптации молодежи[3].

Несмотря на целый ряд фактов, подтверждающих наличие позитивных изменений общей ситуации на рынке труда (увеличение спроса на рабочую силу, соответствующее уменьшение незанятых ищущих работу граждан, снижение общего уровня безработицы), ситуация в решении проблемы занятости молодежи по-прежнему остается крайне обостренной. И связано это с наличием следующих факторов:

1. Анализ обращений граждан в службу занятости г. Уфы за последние пять лет показал, что удельный вес молодежи, ищущей работу, в общем числе обратившихся остается на достаточно высоком уровне (25-30%);
2. Управление образованием, т.к учебные заведения слабо учитывают происходящие изменения на рынке труда, потребность в кадрах;

3. Неоправданно низкая оплата труда отталкивает молодежь от сферы материального производства и вынуждает искать рабочие места в сфере обслуживания. Отсутствие необходимых регулирующих мер в ведущих отраслях экономики меняет психологию молодежи по отношению к труду[4].

Специалистами Центра оказывается информационная, социальная, психологическая и правовая поддержка при поиске работы на постоянной и временной основе и по совместительству.

За I полугодие 2014 г. в Центр содействия занятости молодежи г. Уфы за индивидуальными консультациями обратились 4 167 человек, из которых 706 несовершеннолетних. Трудоустроено – 1 451 человек, в том числе несовершеннолетних – 375 человек. Количество вакансий в базе данных Центра на отчетный период 2014 года – 1 320. Доля трудоустроенных за I полугодие 2014 года составляет 34,8% от обратившихся за содействием в трудоустройстве. За аналогичный период 2013 года в Центр обратилось – 3 482 человека, из которых 1 004 несовершеннолетних. Трудоустроено – 1 244 человека, в том числе несовершеннолетних – 372 человека [2].

Основным противоречием при трудоустройстве молодых специалистов продолжает оставаться несоответствие профессиональных областей, в которых желают трудоустроиться выпускники и тех, куда готовы принять их работодатели, а также отсутствие опыта работы у молодых специалистов, что зачастую заставляет молодого специалиста менять сферу деятельности и работать не по специальности [1].

Таким образом, можно сделать вывод о том, что в Уфе преобладает структурная безработица. Основную долю предлагаемых вакансий составляют рабочие профессии, в то время как более 60% граждан, состоящих на учете в центрах занятости, имеют высшее образование. Спрос на рабочую силу довольно высокий, и, соответственно, коэффициент напряженности труда (численность незанятых граждан на одну вакансию) составляет 0,3. Уровень зарегистрированной безработицы по состоянию на 1 июня 2014 года равен 1,07%. Численность официально зарегистрированных безработных по состоянию на 1 июня 2014 года составила 5 987 человек, что на 13,8% меньше, чем в аналогичном периоде 2013 года. Исходя из практики работы, количество граждан из числа молодежи в возрасте от 16 до 30 лет в составе зарегистрированных безработных города ежегодно составляет около 25-30%.

Использованные источники:

1. Атаманчук, В. Т. Государственное и муниципальное управление [Текст] : учеб. пособие / В. Т. Атаманчук. – М.: Омега - Л, 2010. – 562 с.
2. Конституция Российской Федерации: от 12 дек. 1993г. [Электронный ресурс] : (ред.30 дек. 2008г.)//СПС «Консультант Плюс».

3. Муниципальная программа « Развитие молодежной политики в городском округе город Уфа Республики Башкортостан на 2014- 2016 годы» [Электронный ресурс]: (ред. 13 дек.2013г.) // СПС «Консультант плюс».

4. Официальный сайт Комитета по молодежной политике Администрации городского округа город Уфа Республики Башкортостан <http://www.juniorufa.ru/>

Зиновьева И.С., к.э.н.

доцент

кафедра экономики и финансов

Бунина Е.И.

студент 2го курса

экономический факультет

ФГБОУ ВПО «Воронежская

государственная лесотехническая академия»

Россия, г. Воронеж

ОЦЕНКА ДОЛГОВОЙ СИТУАЦИИ В РОССИИ

В статье рассматриваются проблемы внешней задолженности Российской Федерации, задачи и способы ее решения. Также приведены статистические данные долгов России по которым можно оценить как изменялся долг за несколько лет.

Ключевые слова: государственный кредит, государственный дефицит, кредитор, заемщик, дебиторская задолженность, долговая политика, совокупная внешняя задолженность, внутренняя задолженность.

Важным средством увеличения финансовых возможностей государства выступает государственный кредит, который является вторым после налогов методом финансирования расходов бюджета. Ни для кого не секрет, что всё мировое сообщество берёт в долг. Берёт для нужд собственного государства, для покрытия государственного дефицита, для финансирования каких-либо социальных программ и т.д. Рациональное использование иностранных займов, кредитов способствует ускорению экономического развития, решению социально-экономических проблем. Одни, страны, являются одновременно и кредиторами, и заемщиками, другие – чистым должником. Но в большинстве стран уже сложилась долговая экономическая зависимость.

Россия является крупным должником и кредитором. В настоящее время тяжелое финансовое положение не позволяет РФ выступать в качестве активного кредитора. Однако в 70-х – 80-х годах СССР играл важную роль, как одно из ведущих государств-кредиторов.

После распада СССР внешний долг России сильно возростал и достиг своего максимума после кризиса 1998 года (146,4 % от ВВП страны). Российская Федерация взяла на себя все обязательства по обслуживанию внешних долгов СССР в обмен на право владения всеми активами, в

частности, на право получения дебиторской задолженности. Однако советскими должниками являлись, как правило, беднейшие страны, которые требуют списания основной части долга (до 80%). После 2000 года происходило быстрое снижение долга. В 2008 году внешний долг составлял всего 5% ВВП страны [2]. Согласно статистике Центробанка России за период с 1 апреля 2012г. по 1 апреля 2013г. совокупная внешняя задолженность РФ возросла на 23.8%. Нельзя полноценно оценивать долговую ситуацию в России без учета корпоративной задолженности. Внешняя корпоративная задолженность на 1 января 2012 г. составила 494 млрд. долл., что почти в 16 раз больше, чем в начале 2001 г. (31 млрд. долл.) [5]. Существует ряд причин неэффективности внешних заимствований РФ. Во-первых, большинство внешних госзаймов используется для погашения госдолгов, после этого образуется долговая пирамида, которая не только не способствует экономическому росту страны, но и усиливает проблему роста внешней задолженности. Во-вторых, государственные и корпоративные займы не направляются на инновационное развитие и повышение конкурентоспособности на мировом рынке. Также неидеальна и система управления внешним госдолгом. В нашей стране отсутствует целостная политика в отношении внешних госзаймов, в настоящий момент еще не создана база данных государственных долговых обязательств, а положения, регулирующие деятельность государства и других субъектов в области внешнего долга существуют лишь в виде документов. Для снижения темпов роста внешней государственной задолженности, нужно постараться изменить стратегию, необходимо уменьшить новые займы. Но это не возможно без привлечения новых источников финансовых ресурсов. Например, новым источником для государства могут стать внутренние займы у предпринимателей частного сектора и у населения. Да, есть вероятность, что это приведет к росту внутренней задолженности, но это позволит удерживать денежные средства внутри страны. Также для урегулирования внешней задолженности, возможным лучшим способом, является конверсия долга, т.е. обмен внешнего долга на национальные активы. С одной стороны, это ослабит внешнее долговое бремя, а с другой стороны, привлечет иностранный капитал с целью обеспечения экономического роста и структурной перестройки экономики.

Для того, чтобы повысить эффективность внешних займов, необходимо совершенствовать систему управления внешним госдолгом. Необходимо наличие долговременной стратегии, ориентированной на обеспечение устойчивого развития экономики и единой системы управления внешним долгом страны [1]. Эффективная система управления госдолгом должна включать более значимый набор инструментов (операции по конверсии (обмену) долга на инвестиции, товары, ценные бумаги, другие финансовые активы и др.). Для этого необходимо разработать нормативные акты по проведению вышеуказанных операций. По данным Министерства

финансов на 1 апреля 2014г. [3], государственный долг РФ составил 54 млрд. 881,5млн. долларов (если перевести на евро, то получится 39 млрд. 928 млн. евро) (табл. 1).

Таблица 1 – Структура государственного внешнего долга на 2014 год
[4]

Категория долга	на 1 января	на 1 февраля	на 1 марта	на 1 апреля
	Млн. долларов США	Млн. долларов США	Млн. долларов США	Млн. долларов США
Государственный внешний долг РФ (включая обязательства бывшего СССР, принятые РФ.	55794,2	55750,9	55666,9	54881,5
Задолженность перед официальными кредиторами-членами Парижского клуба.	156,9	161,4	161,5	119,5
Задолженность перед официальными кредиторами–не членами Парижского клуба.	1026,2	1026,2	1026,2	1026,2
Задолженность перед бывшими странами СЭВ	951,0	948,1	951,9	942,2
Коммерческая задолженность бывшего СССР	22,4	22,3	22,5	22,6
Задолженность перед международными финансовыми организациями	1565,3	1527,7	1512,8	1411,3
Задолженность по внешним облигационным займам	40667,8	40660,7	40663,9	40031,6
Задолженность по ОВГВЗ	5,5	5,5	5,5	5,5

Таким образом, Российской Федерации в области долговой политики является решение следующих основных задач:

1. Разработка прогноза связанного со структурой долга, учитывая при этом степень рисков;

2. Создание системы управления государственным долгом с участием органов государственной власти, что позволит адекватно формулировать и реализовывать национальные интересы в данной сфере.

3. Более тесная координация государственной политики и политики внешних заимствований корпоративных структур, чтобы избежать ненужной конкуренции на финансовых рынках и т.д.

Не зависимо от конъюнктуры рынков капитала и макроэкономических сценариев, государственная долговая политика должна быть направлена на осуществление Российской Федерацией заимствований в тех объемах, которые необходимы для решения социально-экономических задач. Долговая политика будет должна быть направлена на повышение кредитного рейтинга нашей страны и обеспечение ее безусловной платежеспособности.

Так, например, известно, что глава Минфина Украины предложил вернуться к обсуждению выплаты Украине долга от России в 15 млрд. долларов, о котором Владимир Путин и Виктор Янукович договаривались до смены власти. Украинские власти предложили списать этот долг, тем самым, этими деньгами расплатиться по долгам за газ. В конце января 2013 года Владимир Путин заявил, что Россия не откажется от договоренности о предоставлении Украине этого кредита и о снижении цены на газ. К настоящему моменту эта ситуация сильно изменилась. Цена на газ для Украины повышена и Россия требует отдать «газовые миллиарды» или хотя бы начать их отдавать.

Также известно то, что текущем году Россия не планирует входить на рынок внешних заимствований. Причиной этого явилась неблагоприятная конъюнктура. Ранее Россия планировала взять в долг за рубежом приблизительно 7 миллиардов долларов. Кроме этого, планируют вдвое сократить объем внутренних займов. А так же перечислить около 100 миллиардов рублей в Резервный фонд. Кроме этого всего было заявлено о профиците бюджета в 2014 году. Основанием для этого развития, по мнению экспертов, являются хорошие цены на нефть и газ [3].

Процесс формирования, обслуживания и погашения внешнего долга страны оказывают существенное воздействие на развитие страны в целом. На развитие государственных финансов, денежную массу, процентных ставок и других макроэкономических параметров. Но наиболее важным критерием, по мнению экспертов, является доверие кредитора к проводимой в стране экономической политике, что существенно важно в современных условиях.

Использованные источники:

1. Гриценко, А.Н. Государственный внешний долг и макроэкономическая динамика. [Текст] / А.Н. Гриценко // Проблемы современной экономики. - 2012. - №1. - С. 78

2. Красавина, Л.Н. Долговая политика: мировой опыт и российская практика [Текст] / Л.Н. Красавина // Деньги и кредит.-2011.- №8
3. Официальный сайт Министерства Финансов РФ [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.minfin.ru/> Загл. с экрана.
4. Официальный сайт Государственного Комитета Статистики РФ [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.gks.ru/> Загл. с экрана.
5. Официальный сайт Центрального Банка России [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.cbr.ru/> Загл. с экрана.

*Зиозетдинова А.Б.
Гарифуллина А.Ф., к.п.н.
доцент*

*Башкирский государственный аграрный университет
РФ, г. Уфа*

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МУНИЦИПАЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ РФ

Оценка эффективности управления в организации помогает выявить сильные и слабые стороны, приводит ли деятельность к достижению запланированных результатов и какие изменения необходимо внести в процесс функционирования организации, чтобы сделать её более эффективной.

Деятельность органов местного самоуправления должна способствовать удовлетворению потребностей населения во всех сферах деятельности. Недостаточная эффективность решения важных вопросов местного значения и использование не в полной мере организационно-управленческого потенциала могут вызвать недовольство населения [1]. Необходимо часто исследовать социально-экономические ситуации в муниципальном образовании, а также изучить общественное мнение, потребности населения и степень их удовлетворенности, своевременно и оперативно реагировать на обращения граждан [2].

Насколько эффективно работают органы местного самоуправления можно рассмотреть на примере Администрации Дюртюлинского района Республики Башкортостан. Был проведен опрос населения данного района таблица 1. Для проведения этого опроса были представлены следующие критерии оценки:

1. Деятельность Администрации в сфере здравоохранения;
2. Транспортные услуги;
3. ЖКХ;
4. Образование;
5. Охрана окружающей среды;
6. Культурно-массовые мероприятия.

Перечисленные критерии отражают, насколько качественно и эффективно реализует свои функции данная Администрация.

Для определения эффективности каждого из критерия введем балльную систему: эффективная деятельность – от 8 до 10 баллов, частичная деятельность – от 5 до 7, не выполнение требований – от 1 до 4. Максимальная оценка 60 баллов.

Для анализа результатов предлагается шкала оценки: отлично – от 41 до 60, в целом положительно – от 21 до 40, неудовлетворительно – от 1 до 20.

Таблица 1 Результаты опроса населения деятельностью Администрации Дюртюлинского района Республики Башкортостан

Критерии оценки	Балл
Здравоохранение	5
Транспортные услуги	7
ЖКХ	5
Образование	6
Охрана окружающей среды	4
Культурно-массовые мероприятия	6
Итого	33

Итоговый балл по всем критериям равен 33. Наглядно можно посмотреть диаграмму (рисунок 1) к таблице, которая доказывает, что деятельность Администрации Дюртюлинского района Республики Башкортостан способствует удовлетворению потребностей населения.

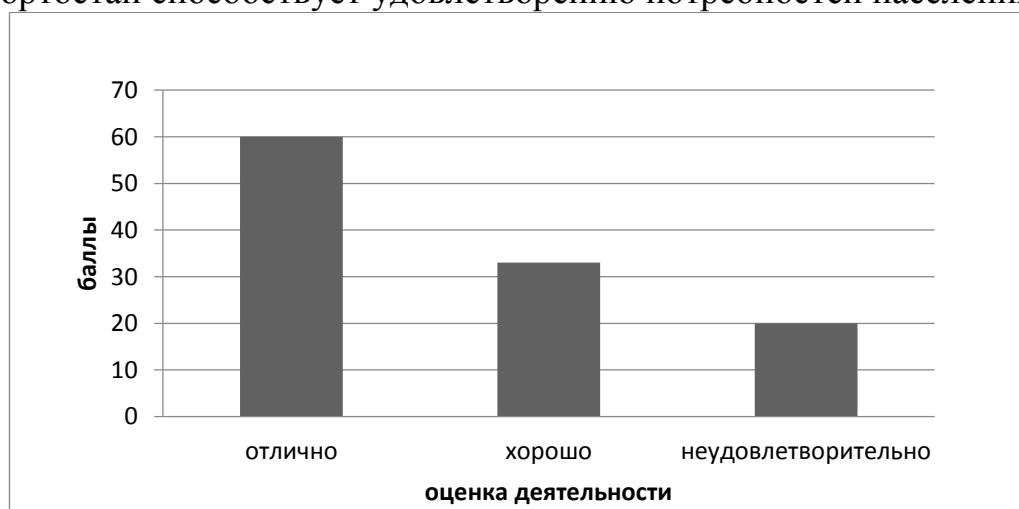


Рисунок 1 Оценка эффективности деятельности Администрации Дюртюлинского района Республики Башкортостан

Таким образом, для того чтобы поддерживать свой организационно-управленческий потенциал и качественно реализовывать свои функции, Администрации Дюртюлинского района нужно стараться устранить проблемы, касающихся вопросов местного значения; необходимо часто исследовать социально-экономические ситуации в муниципальном образовании, а также выявить потребности населения и степень их удовлетворенности, своевременно реагировать на обращения граждан.

Использованные источники:

1. Конституция Российской Федерации [Электронный ресурс]: [принята 12 дек. 1993 г.] : (ред. от 21.07.2014) // СПС «Консультант Плюс».
2. Федеральный закон "Об общих принципах организации местного самоуправления в РФ" (закон о МСУ) от 06.10.2003 N 131-ФЗ [Электронный ресурс]: принят ГД ФС РФ 16.09. 2003// СПС «Консультант Плюс».
3. Муниципальное управление [Электронный ресурс]: электронный учебник: рек. УМО по образованию / В. Н. Парахина, Е. В. Галеев, Л. Н. Ганшина. - Электрон. текстовые дан. - М.: Кнорус, 2010.

*Зиязева А.М.
студент 3 курса
направление ГМУ
Ураев Р.Р., к.с.н.
доцент
кафедра ГМУ и права
ФГБОУ ВПО БГАУ
Россия, г. Уфа*

ПРОБЛЕМЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ДОКУМЕНТООБОРОТА

Аннотация: В данной статье представлен анализ проблем совершенствования документооборота. Так же описаны несколько методов совершенствования документооборота, а именно: оптимизация подготовки и оформления документации, и сокращение объема документов путем метода их упорядочения.

Ключевые слова: документация, документооборот, оптимизация, унификация, информационные технологии, информация, анализ, документ.

На сегодняшний день в нашей стране остро стоит проблема документооборота в органах государственной власти и местного самоуправления, а именно в том, что прежде чем получить нужный документ, требуется много времени и сил для сбора необходимых подписей, справок. Объем документации в наше время стремительно возрастает в связи с научно-техническим прогрессом, развитием экономики, расширением и усложнением номенклатуры выпускаемой продукции, строительством новых объектов. Все это приводит к увеличению информации содержащейся в документах.

Актуальность выбранной темы заключается в том, что совершенствование документооборота на сегодняшний день имеет важное назначение, так как в связи с ростом объема документации возрастает и время обработки информации, содержащейся в документах, что в последующем может повлиять на качество управления.

Документооборот - это движение документов в организации с момента их создания или получения до завершения исполнения или отправки. [1]

Организация работы с документами является важной частью в управлении и принятии решений, влияющих на качество управления. Процесс принятия управленческого решения состоит из получения информации, её анализа и принятие решения.

Если в организации отсутствует четкая работа с документами, то вследствие этого появляются документы низкого качества, содержащие недостаточное количество информации, это приводит к увеличению срока их обработки, что в следствие может повлиять на качество управления и увеличению сроков принятия решения. [5]

На современном этапе развития процесс документирования пытаются полностью автоматизировать с помощью информационных технологий, так как их использование значительно может сократить время и издержки в управлении. Создание и оформление электронных документов регулируются Федеральным Законом «Об электронной подписи» и Федеральным законом «Об информации, информационных технологий и защите информации». [2] [3]

В настоящее время можно выделить два основных метода по совершенствованию работы с документами:

1. Оптимизация процедур подготовки и оформления документации, упорядочение документационной нагрузки во времени с целью более равномерного ее распределения.

2. Сокращение объема документооборота, главным условием которого является упорядочение документов. Основным методом упорядочения процесса документирования является унификация. При унификации из документации изымаются лишние звенья, которые не соответствуют установленным требованиям. Основными задачами сокращения объема документооборота являются: сокращение количества создаваемых документов и сокращение расходов ресурсов на производство документов. [4] [5]

Таким образом, в связи с развитием электронно-вычислительной техники и внедрением автоматизированных систем управления документационное обеспечение становится все более актуальным вопросом. Благодаря развивающимся информационным технологиям, возможно, уменьшить время обработки информации в тех или иных документах, сэкономить бумажные носители и сократить объем ненужной информации. Так же создание и оформление электронных документов по действующему законодательству Российской Федерации регулируются законами, а именно Федеральный Закон «Об электронной подписи» и Федеральный закон «Об информации, информационных технологий и защите информации».

Использованные источники:

1. ГОСТ Р 7.0.8-2013. Система стандартов по информации, библиотечному и издательскому делу. Делопроизводство и архивное дело. Термины и

определения. Введ. 2014-03-01. –М.: ФГУП «Стандартинформ», 2014.- Пункт 73.

2. Кирсанова М.В. Курс делопроизводства: Документальное обеспечение управления [Текст] : учебное пособие / М.В. Кирсанова, Ю.М. Аксенов. – М.: ИНФРА-М.-2006г.

3. Кузнецова Т.В. Документы и делопроизводство [Текст]: справочное пособие / Т.В. Кузнецов, М.Т. Лихачев, А.Л. Райхцаум.- М.: Экономика.- 2007г.

4. Федеральный Закон РФ от 27.06.2006 № 149-ФЗ «Об информации, информационных технологиях и защите информации» [Электронный ресурс] : // СПС «Консультант Плюс ». Версия Проф.

5. Федеральный Закон от 06.04.2011 №63-ФЗ « Об электронной подписи» [Электронный ресурс]: (ред. От 28.06.2014) // СПС «Консультант Плюс». Версия Проф.

Зубенко М.Н.
магистрант
НАЧОУ ВПО СГА
Россия, г. Москва

ПРОБЛЕМЫ СУДЕБНОЙ ЭКСПЕРТИЗЫ НАРКОТИЧЕСКИХ СРЕДСТВ, ПСИХОТРОПНЫХ ВЕЩЕСТВ И ОПРЕДЕЛЕНИЯ ИХ РАЗМЕРА

***Аннотация.** Экспертиза по исследованию наркотических средств, психотропных веществ и определению их размера является основным юридически значимым доказательством, определяющим наличие состава преступлений, предусмотренных ст.ст. 228, 228.1, 229 и 229.1 Уголовного кодекса Российской Федерации. Значение экспертизы по этим уголовным делам невозможно переоценить. Проблемы, существующие при выполнении экспертиз, нуждаются в скорейшем изучении и квалифицированном разрешении.*

Ключевые слова: наркотические средства, размер наркотического вещества, экспертиза по диагностике наркотических средств, вещественные доказательства по уголовным делам, смесь (препарат), примесь, поверка использованного оборудования при экспертизе.

В настоящее время экспертизы по диагностике наркотических средств, психотропных веществ и определению их размера производятся в государственных судебно-экспертных учреждениях РФ. Анализ судебной и экспертной практики по рассматриваемой теме выявляет ряд существенных проблем, которые обусловлены прежде всего недостаточной определенностью существующего законодательства, отсутствием юридической и научной проработки действующих рекомендаций по исследованию наркотических веществ. Указанные проблемы приводят к

затягиванию судебных процессов, к вынесению ошибочных приговоров из-за неправильной квалификации преступлений.

До настоящего времени законодательно не решены вопросы формирования, использования и утилизации коллекций наркотических веществ, которые используются для экспертных целей. Часто эксперты вынуждены полулегально собирать такие коллекции из вещественных доказательств, которые направлены на экспертизу. Поэтому в заключениях экспертов никогда не указаны происхождение вещества из коллекции и срок его годности. Чтобы прекратить эту практику, нужно включить в ФЗ «О наркотических средствах и психотропных веществах» и ФЗ «О государственной–судебно-экспертной деятельности в РФ» нормы, позволяющие экспертным организациям получать образцы наркотических средств, психотропных веществ из Списка 1 и Списка 2 для использования в качестве образцов сравнения.

В своих заключениях эксперты очень редко приводят информацию о проверке оборудования, используемого в процессе экспертирования, хотя размещение такой информации в заключении сняло бы вопросы о достоверности результатов исследования.

Эксперты в своих заключениях достаточно часто проводят смысловую подмену вопроса, задаваемого следствием на разрешение экспертизы. Вместо ответа на вопросы:

«1. Является ли вещество, представленное на экспертизу наркотическим средством, психотропным веществом (их аналогом)?

2. Какова масса (количество) - размер наркотического средства, психотропного вещества (их аналога)?»

эксперты отвечают, что:

«1. В составе исследуемого вещества обнаружено наркотическое средство, психотропное вещество (их аналоги). Вещество является наркотическим средством - препаратом».

2. Вместо приведения конкретного размера наркотического средства указывается общая масса всего исследуемого вещества.

Обоснованием таких выводов служат необоснованные ссылки на Перечень наркотических средств, утверждённый постановлением Правительства РФ и Пленум Верховного суда. Заключение экспертов с подобными выводами не могут являться доказательствами по уголовным делам.

Наличие в составе вещества наркотически активного компонента или психотропного вещества не делает автоматически все вещество наркотиком. Для точности нужно определять количество наркотика (психотропного вещества или их аналога) и наличие иных веществ, не препятствующих оказанию наркотического эффекта.

Когда в процессе экспертизы не определен полный качественный химический состав наркотического средства и количественное содержание

наркотически активных компонентов в нем, появляется ещё одна существенная проблема.

Ни для кого не секрет, что часть наркотических средств, изъятых из криминального оборота, попадает в него снова в результате преступных действий служебных лиц. Если вещественное доказательство разбавить, к примеру, глюкозой, можно смело отобрать от него 2/3 части вещества. При этом наркотик по-прежнему будет определяться в веществе, а единственный контролируемый критерий – общая масса вещества – восстановится путем добавления инертного наполнителя. Пока в заключениях экспертов указывается только общая масса вещества объекта исследования и его качественный состав (как правило, неполный), эксперты обеспечивают широкие возможности для вторичного криминального оборота наркотиков.

Для выяснения мнения специалистов относительно определения количества наркотических веществ было проведено социологическое исследование. По степени охвата аудитории исследование носило выборочный характер. В анкетном опросе принимали участия сотрудники полиции, студенты юридического факультета Ставропольского филиала Современной Гуманитарной академии, а также обычные граждане. Отбора респондентов производился стохастическим методом. Объем выборки составил 50 человек. В анкете был указан один вопрос: «Считаете ли Вы, что при выявлении наркотика в веществе необходимо указывать общее количество вещества?»

При ответе участник опроса мог выбрать один из предложенных вариантов ответов. Цель анкетного опроса заключалась в оценке мнений специалистов для выявления возможного совершенствования проблем правоприменительной практики при определении количества наркотического вещества.

Итоги опроса показали, что 25 % респондентов (12 человек) считают, что при определении количества наркотического вещества необходимо указывать общее количество вещества, а 75% считают необходимым указывать количественное содержание наркотически активного компонента.

Кроме указанных проблем, в Перечне наркотических средств отсутствует конкретизированное понятие «маковая солома», также расхождение имеется в формулировке этого понятия в Единой конвенции о наркотических средствах 1961 года и в формулировках действующих методических рекомендаций. Это приводит к ошибочным выводам при выполнении экспертиз по зернам мака, содержащим в качестве технологической примеси частицы растения «мак масличный». Действующий ГОСТ Р 52533-2006 не определяет допустимое содержание наркотических средств в пищевом маке, а это создает ситуацию неопределенности и приводит к злоупотреблению правом со стороны органов правопорядка.

Таким образом, для совершенствования законодательства необходимо принять единый, универсальный научно-методический подход при исследовании наркотических средств. Необходимо изменять действующую законодательную и нормативную базы, уточнять понятия «наркотическое средство», «психотропное вещество», нужно разграничить понятия «препарат», «смесь» и «примесь», ввести естественно-научное понятие «размер наркотического средства». Необходимо на стадии предварительного исследования вещества определять количественное содержание наркотически активного компонента, психотропного веществ или их аналога, поскольку тяжкие преступления фактически создаются за счет нейтральных веществ.

Также существует острая потребность в четкой разработке законодательных понятий «смеси» и «примеси». На сегодняшний день их в законодательстве нет.

Использованные источники:

1. О наркотических средствах и психотропных веществах: Федеральный закон от 8 января 1998 г. N 3-ФЗ (ред. 14.06.2014 г.) // Российская газета. 1998. 15 января.
2. Андреева, Л.Л. Уголовно-правовое противодействие незаконному обороту наркотических средств и психотропных веществ [Текст] / Л.Л. Андреева. - СПб.: Юрид. ин-т Ген.прокуратуры, 2011
3. Клименко Т. М. Проблемы противодействия наркопреступности, наркотизму и наркомании в российской федерации (вопросы теории и практики). Диссертация на соискание ученой степени доктора юридических наук. Волгоград. 2008 г.
4. Кузнецова Н.Ф. Проблемы квалификации преступлений: Лекции по спецкурсу «Основы квалификации преступлений». М., 2010.

*Ибрагимова А.Х., к.э.н.
доцент*

кафедра бухгалтерского учета - 1

*Дагестанский государственный институт народного хозяйства
Россия, г. Махачкала*

ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫЕ ОСНОВЫ АУДИТОРСКОЙ ПРОВЕРКИ НА МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Как известно, Российское законодательство предоставляет на самостоятельное рассмотрение субъектам малого предпринимательства вопрос о выборе конкретной формы бухгалтерского учета и системы налогообложения. Естественно, что данные субъекты хозяйствования выбирают упрощённые формы и бухгалтерского учета и налогообложения. Их выбор основывается на том, что малым и средним предприятиям гораздо проще вести бухгалтерский учет по формам, рекомендованным Приказом

Минфина №64н [4], а система налогообложения в соответствии с главой 26 НК РФ позволяет уменьшить налоговое бремя.

Таким образом, нормативной базой при аудиторской проверке организаций применяющих упрощённые формы являются следующие документы:

- Глава 26.2 «Упрощённая система налогообложения» части 2 Налогового Кодекса РФ;

- Приказ Минфина РФ от 22 октября 2012 г. № 135н «Об утверждении форм Книги учета доходов и расходов организаций и индивидуальных предпринимателей, применяющих упрощенную систему налогообложения, Книги учета доходов индивидуальных предпринимателей, применяющих патентную систему налогообложения, и Порядков их заполнения» [5];

- Приказ Минфина РФ от 22 июня 2009 г. № 58н «Об утверждении формы налоговой декларации по налогу, уплачиваемому в связи с применением упрощенной системы налогообложения, и Порядка ее заполнения» (с изм. и доп. от 20 апреля 2011 г.) [6];

- Приказ Министерства Финансов РФ от 2 июля 2010 года № 66н «О формах бухгалтерской отчётности организаций» (в ред. Приказов Минфина России от 05.10.2011 № 124н, от 17.08.2012 № 113н, от 04.12.2012 № 154н);

- Приказ Министерства Финансов РФ от 21 декабря 1998 года № 64н «О типовых рекомендациях по организации бухгалтерского учёта для субъектов малого предпринимательства».

Как известно к субъектам малого и среднего предпринимательства относят внесенные в единый государственный реестр юридических лиц потребительские кооперативы и коммерческие организации, а также физические лица, внесенные в единый государственный реестр индивидуальных предпринимателей и осуществляющие предпринимательскую деятельность без образования юридического лица и крестьянские хозяйства. Из этого списка логично исключаются государственные и муниципальные унитарные предприятия. Все вышеперечисленные субъекты должны удовлетворять нескольким условиям:

- а) для юридических лиц - суммарная доля участия РФ, субъектов РФ, муниципальных образований, иностранных юридических лиц, иностранных граждан, общественных и религиозных организаций, благотворительных и иных фондов в уставном капитале указанных юридических лиц не должна превышать двадцать пять процентов (за исключением активов акционерных инвестиционных фондов и закрытых паевых инвестиционных фондов), доля участия, принадлежащая одному или нескольким юридическим лицам, не являющимся субъектами малого и среднего предпринимательства, не должна превышать двадцать пять процентов;

б) средняя численность работников за предшествующий календарный год не должна превышать следующие предельные значения средней численности работников для каждой категории субъектов малого предпринимательства до ста человек включительно для малых предприятий;

в) выручка от реализации товаров без учета НДС или балансовая стоимость активов за предшествующий календарный год не должна превышать предельные значения, установленные Правительством РФ для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства.

При проведении аудита на малых или средних предприятиях аудитору необходимо руководствоваться Правилом (стандартом) аудиторской деятельности «Особенности аудита малых экономических субъектов». Аудитору в обязательном порядке следует учесть «специальные» риски такого аудита, среди которых особо стоит выделить следующие:

1) Учетные записи могут вестись нерегулярно, без последовательного соблюдения формальных требований, могут не отражать реального положения дел, что повышает риск искажений бухгалтерской отчетности;

2) Руководители экономического субъекта могут ошибочно предполагать, что в ходе аудита, предусматривающего выдачу аудиторского заключения, аудиторская организация дополнительно окажет услуги по восстановлению учета, исправлению допущенных ошибок, подготовке бухгалтерской отчетности;

3) Вследствие меньшего, чем в иных экономических субъектах, количества учетных работников по объективным причинам невозможно обеспечить надлежащее разделение их ответственности и полномочий;

4) В условиях малых экономических субъектов возможна ситуация, когда сотрудники, ведущие бухгалтерский учет, одновременно имеют доступ к таким активам экономического субъекта, которые легко могут быть сокрыты, изъяты или реализованы, что может способствовать возникновению злоупотреблений.

Учитывая вышеназванные риски, работа аудиторов по сбору и оценке доказательственной базы строится исходя из обстоятельств упрощенной процедуры регистрации малых предприятий. Также необходимо учесть использование на предприятиях самостоятельно разработанных форм документирования хозяйственных операций, возможного отсутствия систем внутреннего контроля, большого влияния местного и регионального законодательства на деятельность малых предприятий и др.

Налогоплательщики, перешедшие на УСН, освобождаются от уплаты налогов на прибыль, имущество организаций, взносов во внебюджетные фонды, а в некоторых случаях и НДС (кроме НДС, подлежащего уплате при ввозе товаров на таможенную территорию РФ). Учёт в таких организациях осуществляется с помощью книги учёта доходов и расходов по форме, утверждённой Минфином РФ. До 2011 года организации, перешедшие на УСН, освобождались от обязанности по ведению бухгалтерского учёта

согласно статье 4 ФЗ «О бухгалтерском учёте» № 129–ФЗ [1], что буквально означало упрощение его формы. Однако согласно новому закону №402-ФЗ [2] все предприятия, в том числе перешедшие на УСН обязаны вести бухгалтерский учет. Даже в случае, когда малые предприятия не перешли на УСН они могут избрать в качестве формы бухгалтерского учёта упрощённую журнально-ордерную для небольших предприятий, либо упрощённую форму учёта для малых предприятий. Упрощение формы финансовой отчётности может свидетельствовать о сокращении её внутреннего содержания, а также об изменении периодичности ее представления.

Российское законодательство в соответствии с критерием обязательности аудиторской проверки, различает организации, обязанные проводить аудит и организации, аудит в отношении которых необязателен. Данное правило распространяется и на субъекты малого предпринимательства. Так, исходя из смысла статьи 7 ФЗ «Об аудиторской деятельности» [3], малое предприятие считается обязанным провести аудиторскую проверку в том случае, например, если объем выручки организации от реализации продукции за один год превышает в 500 тысяч раз установленный законодательством РФ минимальный размер оплаты труда. Субъекты малого предпринимательства, не обязанные проводить аудиторскую проверку достоверности бухгалтерской отчетности в соответствии с законодательством, могут воспользоваться правом представления бухгалтерской отчетности в объеме показателей по группам статей бухгалтерского баланса и статьям отчета о финансовых результатах без дополнительных расшифровок и пояснительной записки. При этом не будет считаться нарушением непредставление в составе бухгалтерской отчетности отчета об изменениях капитала, отчета о движении денежных средств, а также приложения к бухгалтерскому балансу.

Использованные источники:

1. Федеральный закон «О бухгалтерском учёте» от 21.11.1996 №129-ФЗ;
2. Федеральный закон «О бухгалтерском учёте» от 06.12. 2011 № 402-ФЗ;
3. Федеральный закон «Об аудиторской деятельности» от 30.12.2008 № 307-ФЗ;
4. Приказ Министерства Финансов РФ от 21 декабря 1998 года № 64н «О типовых рекомендациях по организации бухгалтерского учёта для субъектов малого предпринимательства»;
5. Электронный ресурс. Система ГАРАНТ. Дата обращения 2.07.2014г.: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/70190482/#ixzz36K543niq>;
6. Электронный ресурс. Система ГАРАНТ. Дата обращения 2.07.2014г.: <http://base.garant.ru/12168950/#ixzz36K63Rp00>.

Ибрагимова А.Х., к.э.н.

доцент

кафедра бухгалтерского учета - 1

Дагестанский государственный институт народного хозяйства

Россия, г. Махачкала

УЧЕТ И НОРМАТИВНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ РАСЧЕТОВ ПО СМР У ПОДРЯДЧИКА

Подрядные работы это работы, выполняемые подрядчиком в соответствии с договором. В состав данных работ входят строительные и монтажные работы, работы по ремонту зданий и сооружений, а также другие виды работ, предусмотренные договором на строительство.

Нормативно - правовое регулирование договора строительного подряда регулируется статьями 740 - 757 ГК РФ. В соответствии с ГК РФ подрядчики - это физические и юридические лица, которые выполняют работы по договору подряда и (или) государственному контракту, заключаемым с заказчиками. Подробнее договор подряда рассмотрен в разделе 5 «Договор подряда на капитальное строительство», статьи 706 ГК РФ [1].

Строительно-монтажные работы, для целей бухгалтерского учета, состоят из затрат на осуществление строительных работ. Работы выполняются собственными силами, и с привлечением субподрядных организаций, которых могут принять генподрядчики. При возведении зданий и сооружений различного назначения выполняются разнообразные работы. Это вызывает необходимость привлечения специализированных строительных подразделений, обеспечивающих определенное качество работ. Эти подразделения работают в строительном производстве по договорам подряда. В договоре генподряда может быть предусмотрен переход права собственности на выполненные работы и услуги по сдаче заказчику воздвигнутого объекта в целом или определенного этапа по сметной или договорной стоимости. В данном случае выручкой реализации по принципу начисления является весь объем готовой продукции независимо от выполнения этого объема генподрядчиком или субподрядчиком.

При возведении объектов строительства тратятся не малые ресурсы, которые составляют показатель себестоимости:

- фактические затраты на работы, выполненные собственными силами;
- сметную или договорную стоимость выполненных и принятых субподрядных работ.

Выполненные субподрядчиками и принятые генеральным подрядчиком объекты специальных строительных работ следует учитывать до их сдачи заказчику по договорной цене на счете 20 «Основное производство». К нему открывается отдельный субсчет, характеризующий незавершенное производство выполненных субподрядными организациями работ, затраты на которые не включаются в себестоимость строительных

работ генподрядчика. При сдаче работ субподрядной организацией принимаются генподрядчиком по акту выполненных работ и по справке о стоимости выполненных работ. Данный документ является основанием для расчетов между сторонами.

Реализацией товаров, работ или услуг признается передача на возмездной основе права собственности на товары, результатов выполненных работ одним лицом для другого лица, возмездное оказание услуг одним лицом другому лицу (пункт 1 статьи 39 Налогового кодекса Российской Федерации) [2].

При передаче права собственности в бухгалтерском учете сумма выручки от выполнения работ, оказания услуг отражается по кредиту счета 90 «Продажи» и дебету счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками».

Нормативное регулирование порядка ведения бухгалтерского учета финансового результата у организации-подрядчика строительства, осуществляются на основании следующих документов:

- Положение по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99, утвержденное Приказом Минфина России от 6 мая 1999 №32н [3];

- Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99, утвержденного Приказом Минфина РФ от 6 мая 1999 года №33н [4];

- Положение по бухгалтерскому учету «Учет договоров строительного подряда» ПБУ 2/2008, утвержденное Приказом Минфина России от 24 октября 2008 года №116н [5];

- Положение по бухгалтерскому учету долгосрочных инвестиций, утвержденное Письмом Минфина России от 30 декабря 1993 №160 [6].

ПБУ 2/2008 устанавливает: «выручка по договору и расходы по договору признаются способом «по мере готовности», если финансовый результат (прибыль или убыток) исполнения договора на отчетную дату может быть достоверно определен» [5]. Согласно ПБУ 2/2008, способ «по мере готовности» заключается в том, что «выручка по договору и расходы по договору определяются исходя из подтвержденной организацией степени завершенности работ по договору на отчетную дату и признаются в отчете о прибылях и убытках в тех же отчетных периодах, в которых выполнены соответствующие работы независимо от того, должны или не должны они предъявляться к оплате заказчику до полного завершения работ по договору (этапа работ, предусмотренного договором)» [5].

При получении выручки от реализации СМР рекомендуется следующая схема корреспонденции счетов бухгалтерского учета (табл. 1, 2)

Таблица 1

Определение выручки от реализации СМР

Содержание хозяйственной операции	Корреспонденция счетов	
	дебет	кредит
Поступили авансовые платежи	51	62
НДС с полученных авансов	62	68
Приняты от субподрядной организации работы	20-2	60

Учен НДС	19	60
Сформированы затраты на строительно-монтажные работы, выполненные собственными силами	20-1	02, 70, 68
Предъявлены заказчику расчетные документы за выполненные строительные работы	62	90
Восстановлен НДС, начисленный с полученных авансов	68	62
Начислен НДС по сданному заказчику объекту	90	68
Оплачены работы субподрядной организации	60	51
НДС, уплаченный субподрядной организации	68	19
Производственные затраты выполненных собственными силами и принятых заказчиком строительных работ	90	20-1
Затраты выполненных силами субподрядных организаций и принятых заказчиком строительных работ	90	20-2
Результат от реализации	90	99
Зачтены полученные авансы	62	62
Поступили денежные средства от заказчика (окончательный расчет)	51	62

Таблица 2

Поэтапная сдача заказчику объекта у подрядной организации, при применении метода начисления

Содержание хозяйственной операции	Корреспонденция счетов	
	дебет	кредит
Поступили авансовые платежи	51	62
НДС с полученных авансов	62	68
Приняты от субподрядной организации работы	20-2	60
Учен НДС	19	60
Сформированы затраты строительно-монтажных работ, относящихся к первому этапу работ, выполненных собственными силами	20-1	02, 70, 68
Предъявлены заказчику расчетные документы за выполненные строительные работы (первый этап)	46	90
Оплачены работы субподрядной организации	60	51
НДС, уплаченный субподрядной организации	68	19
Восстановлен НДС, начисленный с полученных авансов	68	62
Начислен НДС по сданному заказчику объему работ (первый этап)	90	68
Производственные затраты выполненных собственными силами и принятых заказчиком строительных работ (первый этап)	90	20-1
Затраты выполненных силами субподрядных организаций и принятых заказчиком строительных работ (первый этап)	90	20-2

Результат от реализации первого этапа	90	99
Предъявлены заказчику расчетные документы за выполненные строительные работы (второй этап)	46	90
Начислен НДС по сданному заказчику объему работ (второй этап)	90	68
Производственные затраты выполненных собственными силами и принятых заказчиком строительных работ (второй этап)	90	20-1
Затраты выполненных силами субподрядных организаций и принятых заказчиком строительных работ (второй этап)	90	20-2
Результат от реализации второго этапа	90	99
Объект принят заказчиком в целом	62	46
Зачтены полученные авансы	62	62
Поступили денежные средства от заказчика (окончательный расчет)	51	62

Использованные источники:

1. Гражданский кодекс РФ;
2. Налоговый кодекс РФ;
3. Положение по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99, утвержденное Приказом Минфина России от 6 мая 1999 №32н;
4. Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99, утвержденного Приказом Минфина РФ от 6 мая 1999 года №33н;
5. Положение по бухгалтерскому учету «Учет договоров строительного подряда» ПБУ 2/2008, утвержденное Приказом Минфина России от 24 октября 2008 года №116н;
6. Положение по бухгалтерскому учету долгосрочных инвестиций, утвержденное Письмом Минфина России от 30 декабря 1993 №160.

Иванов А.Ю.

начальник планово-экономического отдела

Иванова Н.В.

Генеральный директор

ООО «Лев»

Россия, г. Екатеринбург

ВЫПОЛНЕНИЕ СОЦИАЛЬНОЙ ФУНКЦИИ МАРКЕТИНГОМ ДЛЯ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ПОКУПАТЕЛЕЙ

Социально-этическая концепция маркетинга, явление нашего времени, характерна для современного уровня развития нашей цивилизации, основывается на новой философии предпринимательства, направленной на реализацию разумных и здоровых потребностей представителей платежеспособного спроса. Цель социально-этического маркетинга состоит в обеспечении длительного благосостояния не только конкретной компании и удовлетворение наиболее эффективным способом нужд и потребностей целевых рынков, но и общества в целом.

В рамках концепции социально-ответственного маркетинга, компания наряду с исследованием потребностей потенциальных и реальных покупателей, выявляет общественные интересы и стремится к их удовлетворению.

Социально ориентированный маркетинг является объектом внимания теоретиков, специалистов самых разных сфер, бизнес-сообщества.

По мнению Ассоциации менеджеров России «социальная ответственность бизнеса – это добровольный вклад бизнеса в развитие общества в социальной, экономической и экологической сферах, связанный напрямую с основной деятельностью компании и выходящий за рамки определенного законом минимума».

Профессор М. ван Марревиик из Эразмус Университета (г. Роттердам, Нидерланды) дает следующее определение: «корпоративная социальная ответственность – это включение социальных и экологических вопросов в процесс бизнеса и его взаимодействие с заинтересованными сторонами».

Ф. Котлер и Дж. Зельтман определяют социальный маркетинг следующим образом: «социальный маркетинг – это разработка, реализация и осуществление контроля над программами, которые включают в себе два важных компонента: способность оказывать воздействие на актуальные социальные идеи и наличие таких аспектов как планирование продукта, расчет его стоимости, выбор каналов коммуникации и дистрибуции и проведение маркетинговых исследований».

Ф. Котлер отметил, что: «Компании рассматривают маркетинг как возможность улучшить свою корпоративную репутацию, повысить осведомленность о торговой марке, добиться освещения в прессе. Считается, что покупатели желают видеть в деятельности компаний не только рациональные и эмоциональные выгоды, но и признаки социальной ответственности.»

Современные концепции социальной ответственности бизнеса представлены следующими основными теориями: корпоративного эгоизма; корпоративного альтруизма; разумного эгоизма; социально-ответственного поведения; корпоративного гражданства.

Ярким представителем теории корпоративного эгоизма является Милтон Фридман, утверждающий, что прибыль и выгода акционеров остаются главной функцией бизнеса: «Существует одна и только одна социальная ответственность бизнеса: использовать свои ресурсы и энергию в действиях, ведущих к увеличению прибыли, пока это осуществляется в пределах правил игры».

Теория корпоративного альтруизма прямо противоположная теории М. Фридмана, согласно которой компании обязаны вносить существенный вклад в повышение качества жизни населения страны. Она поддерживается Комитетом по экономическому развитию США. Исследователи жестко характеризуют состояние бизнеса, игнорирующего социальную

ответственность: предприятия, производящие продукты и услуги, которые не способствуют процветанию общества, занимаются морально сомнительным бизнесом, а те, кто предлагает продукты и услуги, пагубные для процветания человека и общества, занимаются аморальным бизнесом.

Сторонники теории разумного эгоизма утверждают, что социальная ответственность бизнеса – это просто «хороший бизнес», поскольку сокращает долгосрочные потери прибыли. Социально ответственное поведение – это возможность для корпорации реализовать свои основные потребности в выживании, безопасности и устойчивости.

Автор теории социально-ответственного поведения бизнеса Джозеф Галаскевич полагает, что основная его мотивация заключается в борьбе за социальный статус, который приобретается в процессе дарения.

В рамках теории корпоративного гражданства бизнес рассматривается как ключевой участник системы общественных отношений. Фундаментом корпоративного гражданства является корпоративная социальная ответственность.

Несмотря на противоречия в концепциях социально ответственного бизнеса, все подходы едины в том, что социальная ответственность – это ответственность компании перед людьми и организациями, с которыми связана ее деятельность. Основными составляющими концепции социальной ответственности бизнеса являются минимизация бизнес-рисков, т.е. идентификация и заполнение всех пробелов, которые существуют во взаимоотношениях компании и общества; превращение проблем, существующих в общественной жизни и окружающей среде, в возможности для бизнеса.

Основными принципами корпоративной социальной ответственности являются добровольность, направленность внепроизводственных мероприятий на решение проблем в различных сферах жизнедеятельности общества, сопряженность мероприятий корпоративной социальной ответственности с основной деятельностью компании и больший по сравнению с действующим законодательством спектр социально ответственной деятельности.

Преимущества, которые дает компаниям реализация стратегий корпоративной ответственности, включают в себя возросшее удовлетворение персонала, сокращение текучести кадров и увеличение ценности бренда. Неприсоединившиеся компании упускают возможности в бизнесе, теряют конкурентные преимущества и отстают в управлении.

Важными составляющими концепции социальной ответственности являются минимизация бизнес-рисков, то есть идентификация и заполнение лакун, которые существуют во взаимоотношениях компании и общества; превращение проблем, существующих в общественной жизни и окружающей среде, в новые возможности для бизнеса.

Использование принципов корпоративной социальной ответственности предприятиями повышает их адаптивность и эффективность. К основным принципам политики социальной ответственности на предприятии относятся:

- выполнение обязательств перед потребителями;
- предложение специальных этических продуктов или услуг;
- маркетинг «добрых дел» как один из способов продемонстрировать свои ценности, сделать их более очевидными. Это основанная на общих интересах коммерческая деятельность, при помощи которой бизнес и благотворительные организации формируют партнерства для продвижения продукта или услуги. Кроме того, это дополнительный инструмент в решении социальных проблем, отвечающий маркетинговым потребностям компании.

Миссия социально ответственной компании – это официально сформулированная позиция компании в отношении своей социальной политики, в основных направлениях реализации социальных программ компании.

Социальные программы – добровольно осуществляемая компанией деятельность по охране природы, развитию персонала, созданию благоприятных условий труда, поддержке местного сообщества, благотворительная деятельность и добросовестная деловая практика. При этом главным критерием является соответствие программ целям и стратегии развития бизнеса. Социальная активность компании выражается в проведении разнообразных социальных программ как внутренней, так и внешней направленности. Отличительными особенностями программ социальной активности являются добровольность их проведения, системный характер и связанность с миссией и стратегией развития компании.

Типы социальных программ могут быть следующие: собственные программы компаний; программы партнерства с местными, региональными и федеральными органами государственного управления; программы партнерства с некоммерческими организациями; программы сотрудничества с общественными организациями и профессиональными объединениями; программы информационного сотрудничества со СМИ.

Инновации, внедренные в рамках стратегий корпоративной социальной ответственности, становятся важным маркетинговым инструментом, дающим возможность развивать новые продукты и направления, создавать эмоциональную связь между брендом и потребителем, способствуя тем самым росту лояльности.

В социальном отчете «Нестле» 2007 года была впервые представлена концепция «Нестле» в области корпоративной социальной ответственности. Согласно этой концепции «бизнес может быть успешным в долгосрочной перспективе только тогда, когда он создает ценности не только для акционеров, но и для общества». Новая концепция «Нестле» получила

название «Создание общих ценностей» (Creating Shared Value). Она также была представлена мировой общественности на форуме с одноименным названием, который прошел в Нью-Йорке в апреле 2009 года: «Мы понимаем «Создание общих ценностей» не как филантропию или дополнительную функцию, а как основополагающую часть стратегии нашего бизнеса. Развитие возможно только в том случае, если компания действует социально ответственным образом. Только ответственное отношение к производству продуктов, бережное отношение к окружающей среде и улучшение качества жизни людей обеспечивают бизнесу рост и развитие».

Основные преимущества политики социальной ответственности для развития торгового предприятия:

- увеличение прибыли;
- доступ к социально ответственным инвестициям, при распределении которых инвесторы принимают во внимание показатели, характеризующие деятельность компании в социальной и этической сферах;
- улучшение бренда и репутации, что помогает развивать и открывать новые рынки и направления бизнеса;
- рост продаж, повышение лояльности клиентов;
- повышение производительности и качества продукта или услуги;
- улучшение управления рисками;
- рост конкурентоспособности.

Одним из направлений социальных программ супермаркета «Кировский» является развитие местного общества (социальные программы и акции поддержки социально незащищенных слоев населения, оказание поддержки детству и юношеству, поддержка сохранения и развития жилищно-коммунального хозяйства и объектов культурно-исторического значения, спонсирование местных культурных, образовательных и спортивных организаций и мероприятий, поддержка социально значимых исследований и кампаний, участие в благотворительных акциях).

Один из крупномасштабных социальных проектов супермаркета «Кировский» – поддержка пенсионеров, 110 тысяч пенсионеров Екатеринбурга и Свердловской области покупают продукты в торговой сети с 5%-ной скидкой.

В 2012 году Управление здравоохранения города Екатеринбурга предложило внедрить проект «Молочная кухня». Суть проекта в том, что детское питание, которое получают дети в возрасте от 0 месяцев до 3-х лет, выдавать через сеть супермаркетов «Кировский». Министерство здравоохранения Свердловской области по Постановлению Правительства № 167-ПП от 2 марта 2011 года «О реализации мер социальной поддержки проживающих в Свердловской области беременных женщин, кормящих матерей, детей в возрасте до 3-х лет по обеспечению полноценным питанием, детей, страдающих фенилкетонурией, адренолейкодистрофией, тяжелыми формами пищевой аллергии с непереносимостью белков

коровьего молока, и детей с экстремально низкой массой при рождении специализированными продуктами лечебного питания за счет средств областного бюджета».

Согласно Постановлению Министерство здравоохранения Свердловской области определяет специальные пункты питания и магазины, через которые осуществляется обеспечение полноценным питанием беременных женщин, кормящих матерей и детей в возрасте до трех лет, обеспечивает доведение данной информации до населения.

Согласно законодательства Министерство здравоохранения Свердловской области закупает детское питание, распределяет закупленное между учреждениями здравоохранения.

Учреждения здравоохранения принимают питание в магазине, с которым заключен договор безвозмездного оказания услуг по хранению, выдаче продуктов.

Министерство здравоохранения Свердловской области совместно с Управлением здравоохранения Екатеринбурга разработало Положение о порядке отбора торговой организации (магазина) на право заключения договора безвозмездного оказания услуг по приему, хранению, распределению продуктов детского питания.

Нескольким торговым сетям было предложено участвовать в данном проекте. Положительно отозвалась только Группа компаний «Кировский», торговый оператор ООО «Лев».

1 июля 2012 года в связи в аварийным состоянием раздаточного пункта ДГБ № 13 на ул. Хрустальной начался пилотный проект по выдаче детского питания через сеть супермаркетов «Кировский» на ул. Хрустальная, 35а.

Перед этим была проведена большая работа по разработке и написанию программы, которая позволяла бы выдавать детское питание, вести учет, в режиме он-лайн передавать сведения в лечебные учреждения и информационный центр Министерства здравоохранения Свердловской области.

По этой программе родители получают молоко, кефир, творог. До начала проекта было 7 пунктов выдачи детского питания в городе Екатеринбурге:

1. Молочная кухня Верх-Исетского района ДГБ №11
2. Молочная кухня Железнодорожного района ДГБ №16
3. Молочная кухня Кировского района ДГБ №10
4. Молочная кухня Ленинского района ДГБ №5
5. Молочная кухня Октябрьского района ДГБ №13
6. Молочная кухня Орджоникидзевского района ДГБ №15
7. Молочная кухня Чкаловского района ДГБ №8

С 1 сентября 2012 года в проект вступила ДГБ № 5 и три супермаркета «Кировский», с 1 января 2013 года в проекте участвовало 28 супермаркетов и 7 районных детских больниц Екатеринбурга, с 1 января 2014 – 30.

В ходе реализации проекта растет количество детей, получивших питание: 1 сентября 2012 года – 100 детей, 1 января 2013 года – 10 000, 1 января 2014 – 12 500. С 1 июля 2014 года к проекту присоединяется 7 магазинов, планируется обеспечить детским питанием 5 200 детей.

Сейчас идет разработка программы для выдачи сухих молочных смесей. Совместно с правлением здравоохранения Екатеринбурга разработано программное обеспечение, проведено тестирование.

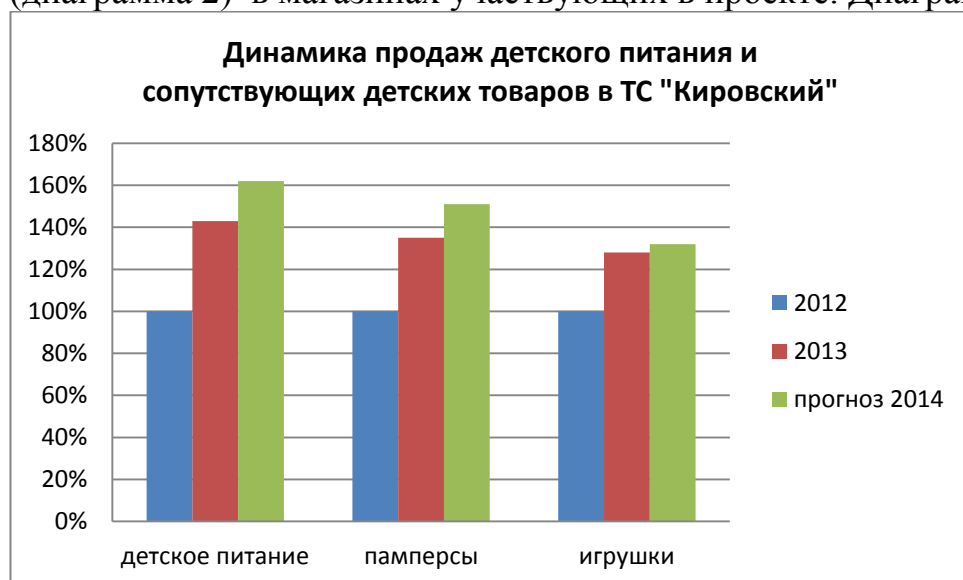
Инструментами реализации данной программы являются:

- делегирование сотрудников компании – добровольное вовлечение сотрудников компании в социальные программы внешней направленности через безвозмездное предоставление получателям времени, знаний, навыков, информации, контактов и связей сотрудников;

- корпоративное спонсорство – предоставление компанией «Кировский» различных ресурсов для создания объектов или поддержка организаций или мероприятий, как правило, носящих публичный характер, в целях своей рекламы;

- социальные инвестиции – форма финансовой помощи, выделяемой компанией для реализации долгосрочных совместных партнерских социальных программ, направленных на снижение социального напряжения в регионах присутствия компании и повышение уровня жизни различных слоев общества.

Внедрение политики социальной ответственности признано фактором, увеличивающим прибыльность компаний. Так, в результате реализации проекта «Молочная кухня» в супермаркете «Кировский» стал рост продаж (диаграмма 1), рост количества покупателей и увеличение средней покупки (диаграмма 2) в магазинах участвующих в проекте. Диаграмма 1.

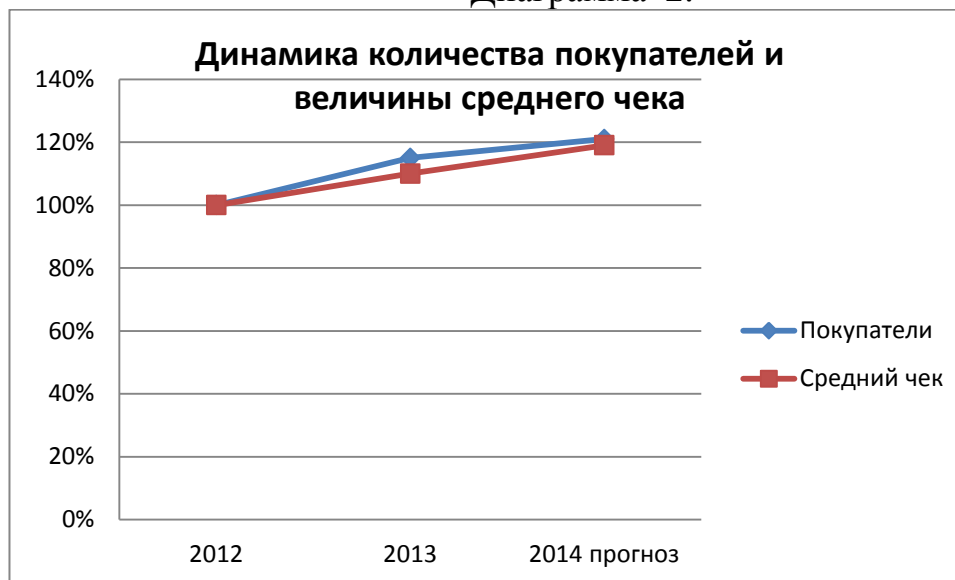


Закономерно, что покупатели, пришедшие за молочной продукцией, совершают покупку других товаров.

Руководители супермаркета «Кировский», наряду с решением важных задач бизнеса – получение прибыли и расширение производства,

осуществляют целевое финансирование благотворительных программ, информируют население о социально значимых проектах, взаимодействуют с местными общественными организациями и властями с целью поддержки здравоохранения, отдельных категорий населения.

Диаграмма 2.



Таким образом, действия компании, выполнение социальной функции маркетингом направлено на решение актуальных социальных вопросов, приближение интересов потребителей и клиентов, на повышение уровня качества жизни общества в долгосрочной перспективе.

Использованные источники:

1. Верхунова М. С. Маркетинговое партнерство в олимпийском контексте / М. С. Верхунова // Маркетинг и маркетинговые исследования. – 2013. – № 5. – С. 324–337 : рис.
2. Грекова Г. И. Взаимодействие предпринимательских структур, власти и населения в системе социального партнерства / Г. И. Грекова, М. В. Киварина, А. В. Кузьмин, К. А. Руденко. – Великий Новгород, 2010. – 242 с.
3. Гудилина Е. А. Насколько эффективен социально ориентированный маркетинг / Е. А. Гудилина // Маркетинг в России и за рубежом. – 2012. – № 6. – С. 30–34.
4. Кириллина Н. Социальный потенциал маркетинговых коммуникаций в информационной среде современного города / Н. Кириллина // Общество и экономика. – 2012. – № 1. – С. 135–147.
5. Ковпак И.И. Заряжающий магазины : [интервью с предпринимателем] / И. Ковпак ; [беседу вел М. Старков] // Деловой квартал. – 2013. – № 29. – С. 22–24.
6. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент. Изд. 11-е. СПб.: Питер, 2005г.
7. Котляревская И.В., Романова С.А. Маркетинг: учебное пособие: в 2 ч. Екатеринбург: ГОУ ВПО УГТУ-УПИ, 2009. Ч.1. –С. 35–37

8. Синяева И. М. Маркетинговый подход к социализации бизнеса / И. М. Синяева // Российское предпринимательство. – 2012. – № 4. – С. 43–48.
9. Стратегия PR корпоративной социальной ответственности // Служба PR. – 2012. – № 6.

*Иванова А.Д.
студент 4 курса
группа Управление персоналом — 11
Финансово—экономический институт
Северо—Восточный Федеральный Университет
имени М.К. Аммосова
Российская Федерация, г. Якутск*

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПОДСИСТЕМЫ ПРАВОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ

Актуальность данного исследования обусловлена тем, что правовое обеспечение каждого сотрудника является важной составляющей трудовых отношений. В современных условиях тема правового обеспечения управления персоналом организации приобретает особую важность из-за необходимости урегулирования трудовых отношений сотрудников организации.

Цель: разработать рекомендации по совершенствованию подсистемы правового обеспечения системы управления персоналом ГУП «Жилищно — коммунальное хозяйство Республики Саха (Якутия)».

ГУП«Жилищно-коммунальное хозяйство Республики Саха(Якутия)»создано Указом Президента аРеспубликиСаха(Якутия)В.А.Штыроваот 10января2003года №694путемприсоединениядействовавшихврайонахРеспубликипредприятий жилищно-коммунального хозяйства.

ГУП«ЖКХРС(Я)»являетсяюридическимлицомссамостоятельнымбалансоминаходитсявведомственномподчиненииМинистерстважилищно-коммунальногохозяйстваиэнергетикиРС(Я).Годоваяваловаявыручкапревышает10,6млрд.рублейилисоставляетоколо1/3отвыручкивсехорганизацийкоммунальногокомплексареспублики.Балансоваястоимостьосновныхфондов — 16,1млрд.рублей.

Государственноеунитарноепредприятие«Жилищно-коммунальное хозяйство Республики Саха(Якутия)»занимаетнарынкекоммунальныхуслугреспубликилидирующееположениепотерриториальномуохвату,к количествуобслуживаемыхисточниковтеплогенерации,охватутеплоснабжениембюджетныхучрежденийреспублики.[1]

ГУП«ЖКХРС(Я)»объединяетвединовуюорганизационнуюструктуру27производственныхфилиалови2участка(«Заречныйучасток»Кобяйскогоулусаиучасток«НефтебазаиАЗСпоселкаТикси»).[2]

ГУП«ЖКХРС(Я)»эксплуатирует854котельных,изнихнаугле —

506, на нефти – 124, на газоконденсатном топливе – 50, на дизельном топливе – 5, на природном газе – 143, дровах —

26. На обслуживании находятся 1097 км тепловых сетей, 291 км водопроводных сетей, 71 км канализационных сетей и 1400 единиц автотранспортной техники. Предприятие производит более $\frac{1}{4}$ тепловой энергии, вырабатываемой в РС (Я). Более 70 % тепловой энергии производится на котельных мощностью до 3 Гкал/час.

Основной целью деятельности предприятия является обеспечение потребителей на большей части республики теплоснабжением, водоснабжением и водоотведением.

Для ГУП «Жилищно коммунальное хозяйство Республики Саха (Якутия)» фундаментом, как и во всех организациях, являются его сотрудники. Они подразделяются на административно — управленческий персонал, инженерно — технический персонал и рабочие.

По состоянию на 01.01.2013 г. численность персонала составляет 9776 человек, из них 7965 чел. — мужчины 1811 чел. — женщины, или 81,4% и 18,6% соответственно.

В связи со спецификой предприятия, рабочие занимают 80,2% (7840 человек) всей численности предприятия, рабочих, инженерно-технических работники — 12,1% (1185 человек), и административно-управленческий персонал 7,6% (751 человек).

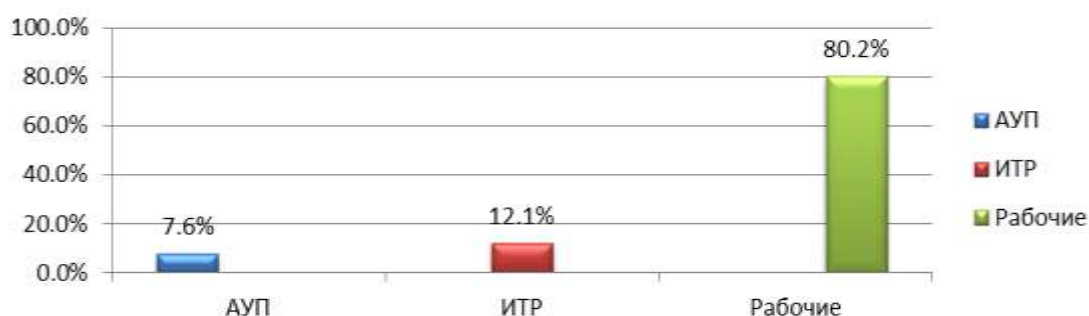


Рис. 1. Категории персонала

Текущее состояние персонала в 2013 году по сравнению с прошлым годом составило 1 %. Так, в 2012 году текущее состояние составляло 17,1%.

Юридическую поддержку системы управления персоналом в ГУП «Жилищно – коммунальное хозяйство Республики Саха (Якутия)» осуществляют отдел по работе с персоналом от процесса приема на работу до увольнения сотрудника.

Отдел по работе с персоналом является структурным подразделением государственного унитарного предприятия «Жилищно – коммунальное хозяйство Республики Саха (Якутия)».

Всего отдел по работе с персоналом ГУП «ЖКХ РС (Я)» выполняет 24 функции, среди которых основными являются следующие:

- обеспечение поиска и найма рабочих и специалистов;
- обеспечение подготовки персонала;
- обеспечение повышения квалификации персонала;

оформление документов по движению персонала; - организация работ по закреплению персонала на предприятии. В отделе работают 5 сотрудников: начальник отдела, заместитель начальника отдела, ведущий специалист, 2 главных специалиста.

В своей работе отдел руководствуется Конституцией Российской Федерации, федеральными законами, указами и распоряжениями Президента РФ, постановлениями и распоряжениями Правительства РФ, нормативными и иными правовыми актами, приказами и методическими документами Министерства жилищно – коммунального хозяйства и энергетики Республики Саха (Якутия), нормативными актами РС(Я) и Уставом ГУП «ЖКХ РС(Я)».

Работа отдела по работе с персоналом по обеспечению их прав соответствует всем этим вышеизложенным документам, что показывает, что права работников соблюдены.

С целью исследования правового обеспечения персонала ГУП «Жилищно – коммунальное хозяйство Республики Саха (Якутия)» в период практики проведен опрос только по 1 одному вопросу «Знаете ли вы свои права, как работник ГУП «Жилищно - коммунальное хозяйство Республики Саха (Якутия)?». К опросу были привлечены 20 человек: Из административно управленческого персонала – 14 сотрудников; Из рабочих – 6 человек.

В опросе приняли участие рабочие из структурного подразделения Мугудайского наслега Чурапчинского улуса ГУП «Жилищно – коммунальное хозяйство Республики Саха (Якутия)».

Проанализировав ответы сотрудников ГУП «Жилищно - коммунальное хозяйство Республики Саха (Якутия)» мы получили следующий результат: большинство респондентов – 14 человек, то есть 70 % опрошенных, а именно сотрудники административно – управленческого персонала ответили удовлетворительно, объяснив это тем, что каждый работник должен знать свои права. Соответственно, 15 % , то есть 3 опрошенных были осведомлены лишь частично, а 3 рабочих - 15 %, из структурного подразделения Мугудайского наслега Чурапчинского улуса ГУП «ЖКХ РС (Я)» не знали о своих правах как таковых.

Только 70 % сотрудников знают о своих правах, как работников, в силу своей образованности, так как все ответившие удовлетворительно были сотрудниками из административно – управленческого персонала, все работают в головной здании предприятия в городе Якутске. Но, рабочий персонал был не полностью осведомлен о своих правах, что показывает на недостаток работы системы управления персоналом. В наше время все работники должны знать о своих правах. Ведь прием на работу, заключение трудового договора, увольнения носят юридический характер и, соответственно, должны быть соблюдены все права и работник должен знать на что он может рассчитывать в дальнейшем будущем.

Таким образом, сделаем вывод о том что, несмотря на то, что документальное оформление не нарушает никаких законодательств, подсистема правового обеспечения требуется в доработке, то и было предложено в рекомендациях по усовершенствованию в виде создания и поддержки правовой информации на сайте организации.

Для устранения данного минуса можно создать и поддерживать правовую информацию и разместить ее на сайте, в частности касающиеся изменения в Трудовом кодексе Российской Федерации. Данная информация поможет проинформировать всех о правах каждого сотрудника, размещать новые информации о законах, можно отвечать на вопросы юридического характера персоналу. По Трудовому кодексу Российской Федерации, каждый работник имеет право знать о своих правах. Следуя нижеизложенному исследованию, не каждый работник знает о своих правах.

Данная рекомендация поможет улучшить систему управления персоналом, что повысит производительность труда и качество работы. Больше направлен на совершенствование работы отдела с работниками улусов.

Таким образом, система управления персоналом ГУП «Жилищно — коммунальное хозяйство Республики Саха (Якутия)» работает слаженно и имеет высокую производительность труда. Для данного отдела главной задачей является забота о персонале предприятия, чем и справляется долгие годы.

Использованные источники:

1. Устав ГУП «ЖКХ РС (Я)»

2.Официальный сайт ГУП «ЖКХ РС (Я)»
<http://www.jkhsakha.ru/news/view/id/1356.html>

Иванова Н.В.

Генеральный директор

Иванов А.Ю.

начальник планово-экономического отдела

ООО «Лев»

Россия, г.Екатеринбург

СОБСТВЕННЫЕ ТОРГОВЫЕ МАРКИ КАК ИНСТРУМЕНТ МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ ТОРГОВОЙ РОЗНИЧНОЙ СЕТИ «КИРОВСКИЙ»

Современный рынок динамично развивается, испытывает воздействие немалого количества экономических, политических и культурных факторов. Появляются новые товары и услуги, трансформируются бизнес-стратегии, на рынок приходят новые компании, меняются правила бизнеса. Возникает совершенно новая конкурентная среда, сопровождаемая напряженной борьбой за долю рынка. Организационное развитие в сфере современной торговли вывело на первый план розничные торговые сети. Формирование

сетевого бизнеса позволило сократить издержки на единицу товара, диверсифицировать бизнес, расширить его масштабы, увеличить вливание инвестиций. В торговле - гиперконкуренция, сети следят, формируют и удовлетворяют потребности потребителей. Потребители выбирают сети, исходя из необходимости и возможности покупать товары комплексно: получить товар по низкой цене, получить удобный сервис, магазин рядом с домом, получать все возможные скидки, принимать участие в акциях. Но, в свою очередь, покупатели изменились, стали требовательными к качеству товаров и услуг, стремятся видеть в магазинах широкий ассортимент. Таким образом, становится ясно, кто не развивается, тот теряет бизнес.

В настоящее время федеральные торговые сети активно захватывают рынок на территории Свердловской области, предлагая покупателям известные мировые и федеральные бренды и товары по низким ценам. На рынке Свердловской области лидирующую позицию среди местных сетей занимает торговая сеть «Кировский», торговый оператор ООО «ЛЕВ». Это связано, во-первых, с размещением существенной части торговых объектов не только в Екатеринбурге, но и в других крупных городах региона, во-вторых, с активным проведением комплекса мер по поддержанию и росту привлекательности для покупателя. В условиях нарастающей конкуренции региональная сеть «Кировский» выделила несколько основных задач: минимизировать издержки и укрепить свои позиции, направив все усилия на серьезную работу над формированием ассортимента, или портфеля, розничных марок, оценила важность использования инструмента маркетинговой стратегии – ввод и развитие собственных торговых марок (СТМ) или Private Labels (PL). Направление Private Labels позволяет сохранить и увеличить количество покупателей и становится средством увеличения прибыли. Доля товарооборота СТМ в сети супермаркетов «Кировский» на сегодня составляет около 20%.

Этот маркетинговый ход опирается на богатый опыт западных сетей, где собственные торговые марки начали появляться в 1980-х. Согласно данным Private Label Manufacturers Association (PLMA), рынок собственных торговых марок наиболее развит в Швейцарии, Германии и Великобритании, где более 40% товаров продаются под СТМ сетей. Западноевропейский рынок СТМ уже перешел в стадию зрелости, бурно развиваются рынки Польши, Чехии, России, а также Турции и стран Латинской Америки. Сегодня доля в ассортименте PL в некоторых торговых сетях (дискаунтеры) доходит до 90%, и выпускаются собственные торговые марки в разных товарных категориях и ценовых сегментах - от премиального до низкого.

Используя чужой опыт, нужно четко определить подход к формированию эффективного «портфеля» собственных торговых марок, чтобы удовлетворить потребности максимального количества покупателей. Правильный выбор товарной категории и цены на PL являются основной задачей.

Для осуществления оптимального выбора в сети «Кировский» применяется несколько маркетинговых подходов или стратегий создания собственных торговых марок.

1. Стратегия демпинга.

Низкая цена как ключевой аргумент. Основная цель - забрать потребителя с низким и средним доходом. Удовлетворение потребности сэкономить на всем, купить самую дешевую колбасу, молоко, консервы, бытовую химию и пр. Такие товары СТМ в среднем на 15–30% дешевле аналогичных, произведенных под известными брендами, но при полном соответствии их свойств. Как правило, на подобных товарах указывают «БЕЗ рекламных наценок». Создаются СТМ во всех товарных категориях, за исключением премиальных товаров. Экономим при создании на рекламе и дистрибуции. Важно постоянно отслеживать цены на рынке и держать их минимальными.

Как пример можно привести соки и нектары собственной торговой марки сети «Кировский». Разработаны две линейки соков, в двух сегментах: низкий и средний. Обе линейки «по name» обезличены, без бренда. Линейка соков и нектаров низкого сегмента состоит из 6 SKU (англ. Stock Keeping Unit, ассортиментная позиция) вкусов объемом 0,95 литра и 2-х топовых SKU объемом 1,93 литра, упаковка тетрапак - самый дешевый вариант. Линейка соков и нектаров среднего сегмента состоит из 4 SKU вкусов объемом 1л и упаковка призма (аналог федеральных производителей соки «Я», «J7»). Ниже в таблице 1 приведен мониторинг цен на соки собственных торговых марок локальных и федеральных сетей Свердловской области.

Таблица 1

	ТС "Кировский"	ТС "Монетка"	ТС "Магнит"	ТС "Ашан"
Торговая марка	"no name"	"no name"	«Остров колибри»	"Каждый день"
Соки СТМ 0,95л	29,90	34,90	37,90	29,90
Соки СТМ 1,93л	59,90	64,90	66,30	-

2. Стратегия формирования сильного бренда.

Необходимо четко выявить, какие из ценностей являются первоочередными для ваших покупателей: экономия, здоровье, качество, комфорт, высокий статус, забота о семье. Выявленные ценности позволяют выбрать категорию товара, наиболее ей соответствующую. Если покупатель настроен на семейные ценности, то все товарные категории, которые могут быть сопоставимы с этими семейными ценностями, подходят для создания в них частных марок (выпечка, бакалея, консервация и др.) Минимальный уровень цен не обязателен, возможна разработка премиальных марок. Важной и безусловной аксиомой для сети должно быть понимание того, что потребителя нельзя разочаровывать в уровне качества продукции.

Хорошим примером можно назвать частную марку «Кировский» от торговой сети «Кировский». На эту собственную торговую марку распространилась идея сети: «гарантия качества и низкие цены». Эта марка возникла исторически в 90-х годах, ее первые известные продукты «Кировская» булочка и шоколад «Кировский». Марка развивалась вместе с сетью и сегодня представляет товары во всех товарных категориях:

- хлеб и хлебобулочные изделия;
- мука
- вода
- яйца
- пиво
- рыба и морепродукты
- продукты быстрого приготовления
- орехи и сухофрукты
- масла животное и растительное
- товары для диабетического питания
- молоко и молочные продукты
- специи и приправы
- консервация овощная и фруктовая
- кондитерские изделия
- мясо и колбасы
- мясные полуфабрикаты

Ставя бренд сети на упаковке, сеть гарантирует качество товара.

3. Стратегия вытеснения

В товарной категории нет сильного бренда-монополиста. У потребителя нет четко сформированный пристрастий, не имеет значения, товар какого бренда приобрести в данной категории. В этом случае сеть вводит собственные торговые марки, которые вытесняют слабо брензированные товары. Таким образом, ТС «Кировский» ввела в свой ассортимент в обширную категорию вин марки «LamarkdeFrance» и «ChatodeFrance», заняв низкий ценовой сегмент французских столовых и сортовых вин. В непродуктивных товарах ввели марку «Аксиома комфорта». Эта марка также вытеснила конкурентов в низком сегменте в категориях: женская гигиена, бумажная продукция (туалетная бумага, бумажные полотенца и салфетки), освежители воздуха, губки для обуви, носки, ватная продукция, пакеты для мусора, бытовая химия. В результате вытеснения товаров сеть не только не потеряла, ни одного покупателя, но и увеличила объемы продаж на 80% за счет постоянного наличия в продаже, полного ассортимента внутри категории. Единственное требование остается неизменным – качество товара.

4. Предложение уникального товара

Чаще всего это поиск товарных категорий и подкатегорий, где конкуренты не создали собственные торговые марки. Создание уникальных упаковок уже существующих товаров.

Другой вариант, как у сети «Кировский», это наличие собственных производств, которые позволяют выпускать продукцию, которая по своим качественным характеристикам не имеет прямых конкурентов среди национальных брендов или собственных торговых марок других сетей, а также имеет возможность вводить новую продукцию, нацеленную на потребителей-новаторов.

Эти стратегии постоянно комбинируются. Торговая сеть «Кировский» обладает сильным мультиформатным брендом «Кировский», что позволяет использовать эту основную марку в тех товарных категориях, где это разрешает делая ценностная составляющая бренда, замещать слабые бренды из других категорий новыми собственными марками и предлагать минимальную цену на продукт под третьими. У сети достаточно пространства для маневра при помощи стратегий замещения и демпинга. Тем самым долю частных марок в ассортименте можно расширить до весьма значительных размеров, сохранить и привести новых покупателей и существенно увеличить общую прибыль компании.

Развитие собственных торговых марок (СТМ), или Private Labels (PL) – одна из первоочередных задач торговой сети для выживания и ведения эффективного бизнеса в условиях жесткой конкуренции.

Использованные источники:

1. Котлер Ф. Основы маркетинга. – М.: Прогресс, 1991.
2. Ланкастер Дж., Джоббер Д. Продажи и управление продажами. – М.: ЮНИТИ, 2002.
3. Уолтон С. Сделано в Америке: как я создал Wal-Mart. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2004.
4. Хасис Л.А. Розничные торговые сети в современной экономике. – М.: Едиториал УРСС, 2004.
5. Хасис Л.А. Розничный рынок продовольственных товаров: конкурентные стратегии и государственное регулирование // Современная конкуренция. — 2010. — № 5.
6. Шабалина О.И. Управление частными марками в эпоху кризиса // Вестник ЮУрГУ. Серия: Экономика и менеджмент. - 2009. - № 29 (162)
7. Чкалова, О.В. Стратегии роста отечественных торговых сетей Современная торговля: теория, практика, перспективы развития: Материалы Второй международной инновационной научно-практической конференции [Электронный ресурс]. – Часть I. – М.: Издательство Московского гуманитарного университета, 2013.
8. Воробей Е. Приемы "категорийного продвижения" товаров Private Label в сети. // <http://privatelabel-tm.com/interviju/327>

*Иванова И.А., к.э.н.
доцент*

*Орешкина С.А.
бакалавр 3 курса*

*Базайкина М.В.
бакалавр 3 курса*

*Мордовский государственный университет им. Н. П. Огарева
Российская Федерация, г. Саранск*

КЛАСТЕРНЫЙ И РЕГРЕССИОННЫЙ АНАЛИЗ УРОВНЯ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ РЕГИОНОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Главной целью любого прогрессивного общества является повышение уровня жизни населения. Государство должно создавать условия для долгой, безопасной и благополучной жизни людей, обеспечивая экономический рост и социальную стабильность в обществе.

Уровень жизни населения – это сложный синтетический социально-экономический показатель, отражающий:

- доходы и расходы населения,
- потребление и степень удовлетворенности потребителя,
- уровень образования и квалификации,
- организаторские способности и мотивацию человека,
- условия жизнедеятельности людей и состояние окружающей среды,
- процессы воспроизводства и общественного развития общества.

Можно выделить четыре уровня жизни населения:

1) достаток (потребление благ, которые обеспечивают полное формирование человека);

2) нормальный уровень (целесообразное потребление по научно доказанным нормам, дающее возможность человеку восстановить его физические и интеллектуальные силы);

3) бедность (крайне недостаточное потребление благ для нормальной жизнедеятельности);

4) нищета (минимальное потребление благ, не позволяющее удовлетворить самые элементарные физиологические и социальные потребности и дающее возможность только лишь поддержать жизнеспособность человека).

Анализ и моделирование с помощью многомерных статистических (кластерного, регрессионного, корреляционного и факторного) методов уровня жизни населения субъектов Российской Федерации, выявлении тенденций и основных факторов, влияющих на него, являются, несомненно, актуальными. Данные методы позволяют среди множества возможных вероятностно-статистических моделей обоснованно выбрать ту, которая наилучшим образом соответствует исходным статистическим данным, характеризующим реальное поведение исследуемой совокупности объектов,

оценить надежность и точность выводов, сделанных на основании ограниченного статистического материала.

Точная и достоверная информация о роли факторов, отражающих территориальные различия уровня жизни населения необходима для принятия эффективных решений в области региональной экономической политики. В качестве информационной базы использованы данные Комитета по статистике Российской Федерации [1], обработка которых осуществлялась с применением многомерных статистических методов, реализованных в ППП «Statistica».

В качестве индикаторов уровня жизни в текущем исследовании представлены следующие [1]:

- X_1 – среднедушевые денежные доходы в месяц, руб.;
- X_2 – численность пенсионеров, тыс. чел.;
- X_3 – численность пенсионеров на 1000 человек населения;
- X_4 – средний размер назначенных пенсий, руб.;
- X_5 – величина прожиточного минимума в среднем на душу населения, руб. в месяц;
- X_6 – число собственных легковых автомобилей на 1000 человек населения;
- X_7 – потребительские расходы в среднем на душу населения в месяц, руб.;
- X_8 – потребление мяса и мясопродуктов в год, кг;
- X_9 – потребление молока и молочных продуктов в год, кг;
- X_{10} – потребление яиц, шт. в год;
- X_{11} – потребление сахара в год, кг;
- X_{12} – потребление картофеля в год, кг;
- X_{13} – потребление овощей и продовольственных бахчевых культур в год, кг;
- X_{14} – потребление растительного масла в год, кг;
- X_{15} – потребление хлебных продуктов в год, кг;
- X_{16} – общая площадь жилых помещений, млн. кв. метров);
- X_{17} – общая площадь жилых помещений, приходящаяся в среднем на одного жителя, м²;
- X_{18} – предоставление гражданам субсидий на оплату жилого помещения и коммунальных услуг, млн. руб.;
- X_{19} – предоставление гражданам льгот по оплате жилых помещений и коммунальных услуг, млн. руб.;

С помощью ППП «Statistica» был выполнен кластерный анализ 79 регионов РФ. Поскольку число классов нам неизвестно, то обратимся к иерархическим кластер-процедурам. Все иерархические кластер-процедуры делятся на агломеративные (объединяющие) и дивизимные (разделяющие)[2].

Выбрав обычное евклидово расстояние, мы провели кластеризацию следующими алгоритмами:

- 1) Singlelinkage – метод «одионочной связи»;
- 2) Completelinkage – метод «полных связей»;
- 3) Unweightedpairgroupaverage – невзвешенный метод «средней связи»;
- 4) Ward's method – метод Варда.

Затем для проведения анализа данные были стандартизированы. Следующий шаг – вывод матрицы расстояний и дендрограммы в горизонтальном виде. В качестве основы выбрали метод «полных связей», поскольку именно он представил довольно компактные и ярко выраженные кластеры.

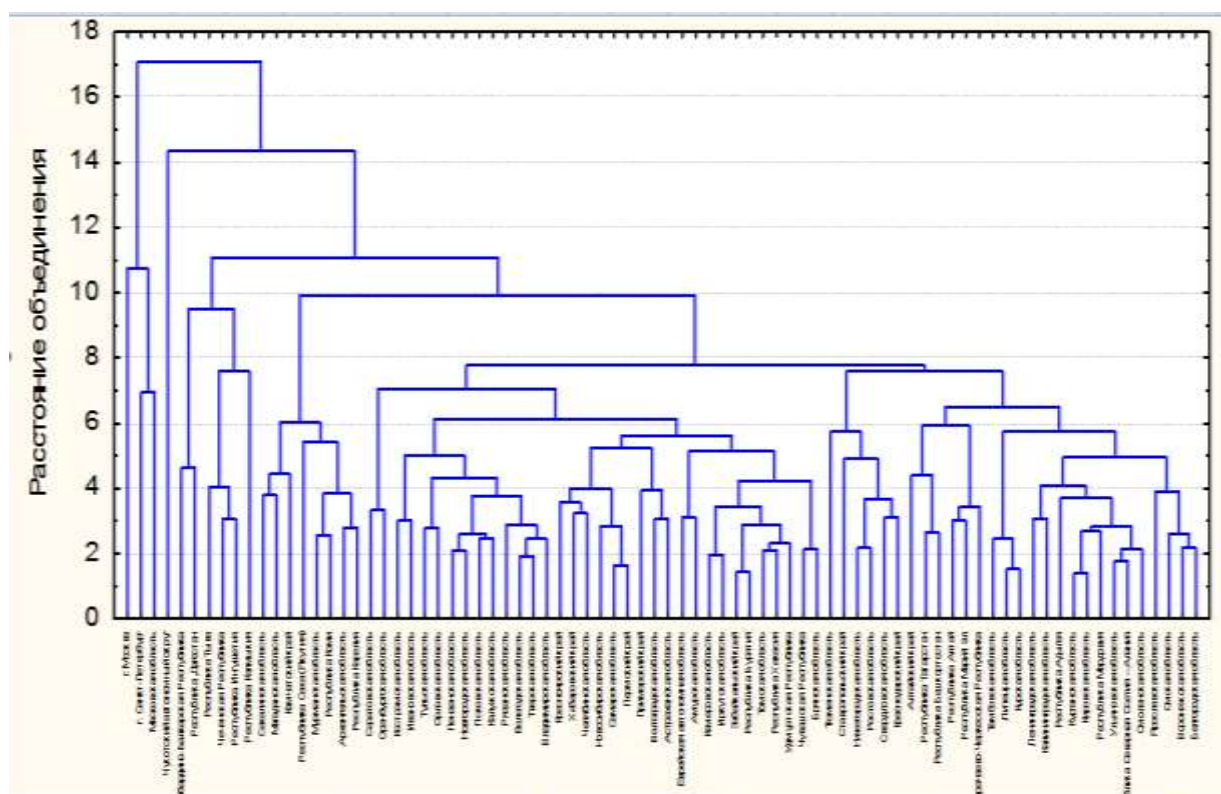


Рисунок 1 – Состав кластеров, выделенных методом «полных связей»

После кластерного анализа можно сделать вывод о том, что существует в пределах Российской Федерации 5 групп регионов, сходных по показателям уровня жизни.

Первый кластер составляют преимущественно регионы Центрального Федерального Округа (ЦФО) и Приволжского Федерального Округа (ПФО).

Среднедушевые денежные доходы в месяц в ЦФО варьируются от 15808 рублей до 48622 рублей, а в ПФО от 12538 рублей до 24683 рублей в месяц. Средние значения составили 20470 рублей и 17852 рубля соответственно. Среднее число пенсионеров в регионах ЦФО составляет 619

тыс. чел., а в ПФО – 611 тыс. человек. Величина прожиточного минимума также отличается незначительно, составляя среднюю величину в 6205 рублей и 5923 рубля соответственно для Центрального и Приволжского федеральных округов. Анализируя остальные факторы, можно сказать, что у регионов, входящих в этот кластер, значения отличаются незначительно.

Второй кластер содержит регионы Северо-Западного (СЗФО) и Дальневосточного (ДФО) федеральных округов. Для сравнения, в отличие от первого кластера, который наиболее многочислен по регионам, регионы второго кластера значительно отличаются по показателям. Во-первых, это объясняется природно-климатическими условиями, в том числе и наличием большого числа природных ресурсов, развитой промышленностью. Среднее значение прожиточного минимума в СЗФО составило 21834 рубля, а в ДФО – 29377 рублей. Численность пенсионеров более чем на 200 тысяч человек отличается от численности пенсионеров в регионах первого кластера и составляет 407 тыс. чел.(СЗФО) и 196 тыс.чел.(ДФО). Отсюда и повышенные размеры начисленных пенсий. Однако величина потребительских расходов практически одинакова в регионах первого и второго кластера. Структура потребления различна по некоторым показателям ввиду различий в природно-климатических условиях.

Третий кластер включает в себя преимущественно регионы Северо-Кавказского (СКФО), а также из Южного (ЮФО) и Сибирского (СФО) федеральных округов. Значения показателей в третьем кластере: среднедушевой доход в среднем по округу составляет порядка 15245 рублей, численность пенсионеров, приходящаяся на 1000 человек схожа, и варьируется в пределах от 244 человек до 284 человек. Потребительские расходы в среднем на душу населения в этом кластере не превышают 13000 рублей. Показатели потребления снижены по сравнению с показателями других кластеров.

Четвертый кластер включает, принадлежащий ДФО, регион Центрального ФО и два города Федерального назначения. В Чукотском АО показатели все значительно выше, нежели в других регионах. Причиной тому служит, несомненно, природно-климатические условия и малочисленность данного региона. Отсюда и несравнимость его на данный момент времени с другими регионами. Данный регион характеризуется тем, что показатели по потребительским расходам значительно снижены, хотя среднедушевой доход в месяц составляет приблизительно 48000 рублей. И число пенсионеров, конечно же, самое низкое. Что касается ЦФО и городов Федерального назначения, то среднее значение среднедушевого дохода составляет около 36000 рублей в месяц. Потребительские расходы порядка 27000 рублей. И все показатели потребления, таким образом, выше.

Итак, применение методов кластерного анализа позволило уже на начальной стадии исследования классифицировать регионы по типу

экономического развития и оценить однородность исследуемой совокупности.

В результате корреляционно-регрессионного анализа, проведенного по каждому из вышеперечисленных кластеров, выявили факторы, наиболее влияющие на уровень жизни, и составили уравнение регрессии по каждому кластеру (табл.1). За результативный показатель определили – Y (размер среднедушевых денежных доходов населения).

Таблица 1 – Корреляционно-регрессионный анализ для регионов кластеров РФ

Кластер	Регрессионная модель
1	$Y = -9788,096 + 1,784X_3 + 0,933X_6, F = 291,320, R^2 = 0,908$
2	$Y = -23824,956 + 3,013X_3 + 0,796X_6, F = 54,487, R^2 = 0,908$
3	$Y = 10488,297 + 205,322X_{15}, F = 75,096, R^2 = 0,949$
4	$Y = 68660,745 - 123,341X_9 + 1,103X_{17}, F = 15,021, R^2 = 0,967$

Экономическая интерпретация параметров регрессионной модели для регионов РФ, входящих в первый кластер:

- при увеличении средних размеров назначенных пенсий на 1 руб., среднедушевые денежные доходы увеличатся на 1,78 руб.;
- при увеличении потребительских расходов в среднем на душу населения на 1 руб., среднедушевые денежные доходы увеличатся на 0,93 руб.

Экономическая интерпретация параметров регрессионной модели для регионов РФ, входящих во второй кластер:

- при увеличении средних размеров назначенных пенсий на 1 руб., среднедушевые денежные доходы увеличатся на 3,01 руб.;
- при увеличении потребительских расходов в среднем на душу населения на 1 руб., среднедушевые денежные доходы увеличатся на 0,80 руб.

Экономическая интерпретация параметров регрессионной модели для регионов РФ, входящих в третий кластер:

- при увеличении жилищного фонда на 1 млн. м², среднедушевые денежные доходы увеличатся на 205,32 руб.

Для повышения уровня жизни населения необходимо решение целого комплекса различных проблем, как экономического, так и социального характера. Основными из них являются: сохранение политической стабильности в обществе, дальнейший рост производства, снижение цен, повышение заработной платы, совершенствование системы социального обеспечения и налогообложения[3, 4, 5].

Использованные источники:

1. Сажин Ю.В., Иванова И.А. Эконометрика:учебник / Ю. В. Сажин, И. А. Иванова. Саранск: Изд-во Мордов. ун-та, 2014. – 318 с.

2. Иванова И.А., Малышева О. О. Эконометрическое моделирование основных индикаторов уровня жизни населения регионов Приволжского федерального округа.//Материали за 10-а международна научна практична конференция, «Настоящи изследвания и развитие -2014». Том 6. Икономики. София. «Бял ГРАД-БГ» ООД, 2014. – С.57-60.
3. Зинина Л.И., Глухова Т.В. Организация и регулирование продовольственного обеспечения региона//Региональная экономика: теория и практика. 2014. № 8. С. 2-9.
4. Подзоров Н.Г., Катынь А.В. Статистическая оценка качества жизни населения регионов Приволжского федерального округа//Вестник Волжского университета им. В.Н. Татищева. 2010. № 19. – С. 122-125.
5. Регионы России. Социально-экономические показатели, 2012г. – Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/free_doc/doc_2012/region/soc-pok.rar

Иванова Л.В.

ст. преподаватель

Юрзанова Т.К., к.п.н.

доцент

ЕФ КНИТУ им. А.Н. Туполева (КАИ)

Россия, РТ, г. Елабуга

БАЗОВЫЕ ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ПОДГОТОВКЕ БАКАЛАВРОВ ЭКОНОМИЧЕСКОГО НАПРАВЛЕНИЯ

Аннотация. В работе рассматриваются методические аспекты преподавания дисциплины «Экономическая информатика» бакалаврам экономического направления подготовки.

Ключевые слова: бакалавр, экономика, стандарт, компетенция, базовые информационные технологии, экономическая информатика.

Сущность профессиональной подготовки бакалавров экономического направления заключается в овладении методами решения профессиональных задач с помощью информационных технологий, в развитии интуиции и так называемом профессиональном чутье [1].

Любая информационная технология рассматривается как средство обеспечения основного вида деятельности. При этом каждый абитуриент, поступая в вуз, уже должен обладать базовыми знаниями и практическими навыками по применению компьютера к решению учебных задач.

Владение информационными технологиями делится на владение базовыми и на владение специальными информационными технологиями. Акцентируем внимание на овладении студентами базовыми информационными технологиями.

Базовые информационные технологии должны позволять студенту осваивать основные учебные дисциплины в соответствии с учебным планом. Уже на первом курсе обучения необходима дисциплина, позволяющая

освоить и закрепить базовые информационные технологии, так как абитуриенты, поступающие в вуз, имеют различный исходный уровень владения ими [2].

У бакалавров экономического направления на первом курсе изучается дисциплина «Экономическая информатика». Общая цель этой дисциплины – дать студентам знания в области экономической информатики и, в частности, о техническом и программном обеспечении работы экономиста. Назначение дисциплины – первоначальное знакомство студентов с техническим и программным обеспечением, используемым экономистами, формами и методами использования их в различных сферах их деятельности. Студенты получают навыки практической работы с современными техническими и программными средствами.

В рамках курса «Экономическая информатика» ведется подготовка студентов в течение первого семестра и реализуется через лабораторные и самостоятельные занятия студентов. Сведения и навыки, полученные студентами в ходе изучения данной дисциплины, будут использованы при изучении курсов специализированных предметов, при написании курсовых и дипломных работ.

Все лабораторные работы выполняются с использованием вычислительной техники при непосредственном выходе в глобальную сеть Internet. Тематика и задания лабораторных работ подобраны таким образом, чтобы были направлены на решение различных задач, возникающих в процессе работы экономиста или менеджера.

Содержание дисциплины распределяется между практической и самостоятельной частями на основе принципов преемственности и дополнительности. Дисциплина предусматривает практические занятия в форме лабораторных работ по следующим темам:

- Работа пользователя в среде ОС WindowsNT (работа с окнами, создание папок и ярлыков, пользовательские настройки через панель управления, типовые операции над файлами).
- Использование возможностей MSWord при создании текстовых документов (включая приемы форматирования, автозамены, сносок, перекрестных ссылок, слияния документов с источниками данных, представленными в табличной форме, создания собственных стилей и шаблонов, оглавления; составление структурированных документов и коллективная работа над документами).
- Подготовка компьютерной презентации (анимация, настройка режимов демонстрации, цветовое оформление, объединение файлов).
- Использование возможностей MSExcel при работе с документами экономического содержания (приемы форматирования, встроенные функции, имена, графика, консолидация, сводные таблицы, инструменты анализа и др.).

- Разработка многотабличной базы данных средствами MSAccess (режим Конструктора таблиц, типы данных, свойства полей, связывание таблиц, конструирование запросов, создание форм, отчетов) – в режиме демонстрации, учитывая ограниченность аудиторного времени.

На самостоятельное изучение выносятся отдельные теоретические вопросы, решение практических задач. Основополагающим фактором в ориентации подходов к изучению разделов дисциплины является профессиональная направленность будущих специалистов.

Учитывая, что студенты уже изучали в школе вопросы, связанные с применением вычислительной техники и использованием различных методов при обработке информации, изучение дисциплины студентами первого курса начинается с обзорно-установочного занятия.

На вводных занятиях по каждой теме курса внимание студентов заостряется на проблемах, присущих экономической информатике и тенденциям в развитии аппаратных и программно-инструментальных средств, компьютерных сетей, информационной безопасности. С первых занятий студенты нацеливаются на самостоятельную проработку теоретической части путем выполнения каждым из них реферата (индивидуального задания), оформляемого средствами MSWord и подкрепляемого созданием электронной презентации средствами MS PowerPoint.

К экзамену допускаются студенты, отработавшие практическую часть дисциплины, и выполнившие индивидуальное задание (представившие реферат и электронную презентацию).

Изучение экономической информатики является обязательной составной частью информационной подготовки бакалавров по экономическим направлениям. Продолжая многоуровневую информационную подготовку для будущих бакалавров экономики на этапе вузовского образования, дисциплина «Экономическая информатика» является вузовской вариативной частью цикла общих математических и естественно - научных дисциплин Федерального государственного образовательного стандарта высшего профессионального образования (ФГОС ВПО).

Для реализации компетентностного подхода, заложенного в ФГОС профессиональной подготовки бакалавра экономического направления, необходимо сформировать умения студента работать с базовыми информационными технологиями. Студент должен уметь грамотно работать с операционной системой Microsoft Windows, пакетом Microsoft Office, прежде всего, с текстовым процессором, табличным процессором, презентациями, web-браузерами, электронной почтой [3].

Использованные источники:

1. Иванова Л.В., Юрзанова Т.К. Информационные технологии в подготовке будущих экономистов. //Сборник научных трудов SWorld. – Выпуск 4. Том 12. – Одесса: Куприенко С.В., 2013. – ЦИТ:413-0904. – С. 41-43.
2. Иванова Л.В., Юрзанова Т.К. Информационные технологии в профессиональной подготовке бакалавров экономического направления. //Сборник научных трудов SWorld - выпуск 2. Том 11. Одесса: Куприенко С.В., 2014 - ЦИТ: 214 - 530. - С. 24-29
3. Иванова Л.В., Юрзанова Т.К., Юрзанова Я.Р. Информационные технологии в подготовке специалистов экономического направления. //Информационные технологии в экономике, образовании и бизнесе. Материалы VII международной научно-практической конференции (10 июня 2014 г.) в 2х частях, часть 1. Отв. ред. Зарайский А.А. – Саратов: Издательство ЦПМ «Академия Бизнеса», 2014. - С. 100-103

Ивлева Е. И.

студент

Факультет Международных экономических отношений

Финансовый университет при Правительстве РФ

Россия, г. Москва

БРЕНД И ИНСТРУМЕНТЫ ЕГО ФОРМИРОВАНИЯ

Бренд (другими словами товарный знак, торговая марка) является термином маркетинга, символическим воплощением комплекса информации, который связан с определённой услугой или же с определённым продуктом. Обычно данный термин состоит из названия, логотипа и других визуальных элементов (цветовых схем, символов, шрифтов).

Брендом с точки зрения потребителя является не только услуга или товар, их отличительные черты или особенности в чистом типе, бренд – это набор неосязаемых и вполне осязаемых выгод, которые несет в себе потребление товара или услуги, обладают которые конкретными идентификационными символами (знаками, марками).

Через потребление реальные вещи, отношения, чувства подменяются сегодня их копией. Утрачивается принцип реальности вещей, их заменяют фетиш, имидж, модель, проект. Бренд симулирует соблазн и преобразует мир вещей. Он наделяет вещи новым искусственным содержанием. В результате чего грани между образом и реальностью размываются, и формируется новая сверх реальность.

Процесс создания и продвижения бренда называется брэндинг. Все крупные компании одной из приоритетных задач своей деятельности считаю создание бренда. Он нужен для получения дополнительной выгоды от определенного продукта за счет проникновения в сознание людей, формирования привязанностей, основанных на ощущениях и эмоциях. Это

снижение издержек на продвижение в будущем и повышение акционерной стоимости компании, нематериальный актив своего владельца, который гарантирует большую устойчивость в конкурентной борьбе, позволяет переживать сложные периоды с меньшими потерями.

Брендинг проходит в несколько этапов. Во-первых, это создание концепции, образа, отражающие ценности фирмы. Это начальный и важный процесс, в котором задействованы генеральные директора компаний, рекламодатель, реализующая организация и рекламное агентство. В ходе него происходят исследования рынка, в частности потребителей. Их желания, ценности приоритеты. После определения, важно ее правильно представить. Для начала фирма придумывает название, ее собственное, отличное от существующих. Далее компании необходимо разработать логотип - простейшую композицию при помощи знаков и изображений. Следующий важный этап – нахождение образа. И следующий шаг – донесение идеи бренда до потребителей. Это сложный процесс завоевание внимания потребителей проходит в несколько этапов. Первое – знание. Потребители знают о вашем товаре, отличают его от аналогичных. Второе – понимание. Потребитель понимает ценности компании через бренд. Например, слоган компании Panasonic - «ideas for life» - подразумевает создание концептуальных идей о том, как улучшить жизнь людей, как сделать ее более удобной, безопасной, насыщенной и интересной. Panasonic реализует наши идеи в производстве товаров самого широкого ассортимента – аудио и видео электроники, информационного и коммуникационного оборудования, бытовой техники и комплектующих – всего того, что неустанно повышает качество жизни. Третья стадия – приверженность. На этом этапе потребитель выбирает именно ваш товар среди однородных. Сила приверженности к брэнду - это выбор данного брэнда при наличии других альтернатив: часто измеряется с помощью частоты повторных покупок или чувствительности к цене. Это значит, что если у потребителя есть любимая марка телефона, он не будет ее менять даже при росте цен. И последняя стадия – участие. Она обозначает, что потребитель не просто выбирает конкретную марку, но и советует ее всем знакомым, переживает за судьбу конкретной компании. По возможности участвует в различных мероприятиях и промо-акциях «любимого» бренда. Например, спортивная фирма Nike устраивает забеги. Последний забег Run Moscow 10K под слоганом «Ты против себя» объединил 19 750 участников.

Целую теорию брендинга представил Томас Гэд в своей книги «4D Брендинг». В брэндинге ключевую роль играют три измерения: функциональное (полезность и нужность товара), социальное (идентификация с определенной группой), ментальное (поддержания личных ассоциаций у потребителя), духовное (духовные ценности, разделяемые потребителями и брендами).

Формирование бренда - это сложный и долгий процесс. И чем более известную марку вы хотите создать, тем больше усилий, как материальных, так и временных вам требуется приложить.

Брендинг проходит в несколько этапов, каждый из которых имеет особую роль.

Первый этап — позиционирование бренда (brand positioning). На данной стадии определяются психологические свойства, предпочтения, определяется целевая аудитория бренда, а также формируется позиция бренда по отношению к конкурентам. Джек Траута, американский маркетолог, в своей книге «Позиционирование: битва за узнаваемость» подчеркивает важность первой стадии брендинга и утверждает, что «секрет успеха любой компании заключается в правильном позиционировании».

Следующий этап брендинга — создание идей бренда (brand ideation creation). После определения целевой аудитории и конкурентов, компания начинает создавать идею своего бренда. Она должна быть проста, понятна потребителям и, конечно, уникальна. Современная идея такова, что в связи с расширением и уплотнением информационного пространства будет увеличиваться спрос на интересные идеи.

Следующий этап — планирование стратегии продвижения бренда (brand strategy). На данном этапе актуально правило «4Р»: production, price, place, promotion. Ориентируясь на это правило происходит процесс управления портфелями брендов. В связи с тем, что брендинг — длительный процесс, особое внимание требуется уделять инвестициям.

Бренд должен посвятить всего себя и всю силу своего воображения именно созданию своего будущего. На современном этапе выделяют следующие направления развития бренда: дифференциация бренда (связана с выпуском товаров «премиум» класса и проведения сегментации для выявления целевых рынков и создание бренда для отдельных групп потребителей.), диверсификация бренда (позволяет под одной маркой продавать широкую гамму товаров), лицензирование бренда (процесс предоставления прав на использование охраняемого законом объекта интеллектуальной собственности при производстве продукции).

Известно, что маркетинг может быть эффективен только в том случае, когда товар соответствует потребностям рынка. Аналогичная ситуация с брендингом - если товар не в состоянии удовлетворить потребителя, то любой, самый гениальный бренд, созданный для него, обречен на провал.

Для продвижения бренда компании используют специальные мероприятия брендинга (Brand Actions), т.е. особенные акции и программы, разработанные и примененные с целью усиления бренда, его свойств и индивидуальности на всех стадиях общения с потребителем, которые ведут к увеличению «подъемной силы» бренда.

Отдельно отметим в модели предложенной В. Перция и Л. Мамлеевой последний этап – анализ, позволяющий провести определённые действия по корректировке ситуации в случае отклонения.

При проведении брендинга, важно определить рынок и отрасль. Естественны различия между брэндингом высокотехнологичных и потребительских товаров. Изначально брендинг появился на рынке потребительских товаров и был приспособлен именно для них.

Для потребительских товаров важна концепция их продвижения к потребителю. Поэтому в данном случае традиционными мероприятиями является реклама, продвижение товара на месте продаж, сэмплинг, мерчайдазинг, формирование собственной дилерской сети.

Изначально бренд в сфере высоких технологий не создавался, потому что рынок был не насыщен, а спрос рос. Но на современном этапе большинство IT-компаний начало уделять особое внимание своему образу. Конечно, для продвижения высоких технологий требуются другие средства, потому что товары быстро меняются и усложняются.

*Ивлева Е. И.
студент*

*Факультет Международных экономических отношений
Финансовый университет при Правительстве РФ
Россия, г. Москва*

ОСОБЕННОСТИ БРЕНДИНГА В РОССИИ

В целом эволюцию брендинга в России можно представить четырьмя основными этапами:

- 1 этап. До 1998 г. происходили накопление и систематизация опыта в связи с внедрением иностранными компаниями брендинговые технологий на российский рынок. Маркетинговые под-разделения фирм отслеживали рыночные тенденции, прове-ряли маркетинговые гипотезы и внедряли новые для россий-ского рынка принципы внутрифирменного управления.
- 2 этап. 1998-2000 гг. ознаменовались появлением в нашей стране пер-вых массовых брендов, захвативших лидерство в товарных категориях.
- 3 этап 2001-2002 гг. связаны с качественным переосмыслением подхо-дов к организации работы с потребительскими сегментами, изме-нением принципов сегментирования и позиционирования товаров на рынке, формированием целевых потребительских аудиторий.
- 4 этап. К 2003 г. в России закончилось формирование маркетинговой инфраструктуры, получили развитие основные технологии продвижения товаров, устоялись приоритеты использования ATL- и BTL-коммуникаций.

В настоящее время российский брендинг вступает в качественно новый этап развития, ориентированный на формирование потребительской лояльности.

Основная проблема российского брендинга переходного периода заключалась в отсутствии единого концептуального понимания его сути. Чаще всего брендинг российских предприятий ограничивался разработкой имени бренда, не имел стратегической направленности и не согласовывался с бизнес стратегией фирмы.

Очевидным фактом в нашей стране является то, что потребители большинства товаров и услуг покупают продукт, не руководствуясь практическими соображениями. Очень часто эмоции преобладают над здравым смыслом. Для того чтобы использовать эту черту современного покупателя в стратегии своей компании необходимо грамотно разработать программу по представлению своего бренда на потребительском рынке.

Брендинг в России достаточно противоречивое понятие. Одни считают, что брендинг в России существует и успешно развивается, о чем говорит повсеместная известность большинства крупных предприятий, таких как Сбербанк, Мегафон, ЛУКОЙЛ и пр. Другие утверждают, что бренды российского происхождения – это громкие рекламные заявления руководителей отечественных компаний, не имеющие в своей основе устойчивых положительных ассоциаций и долгосрочной лояльности со стороны потребителей. Тем не менее, вопрос создание бренда отечественных товаров все более становится актуальным.

Рейтинг российских брендов

На российском рынке множество иностранных товаров. И при выборе потребитель чаще отдает предпочтения узнаваемым мировым маркам, чем отечественным товарами, которые не отличаются, а иногда и превосходят качеством. В западных странах большинство фирм уделяет вниманию своим образу и товарному знаку, поэтому вкладывает огромные деньги в брендинговые стратегии. В настоящее время российские производители начали осознавать важность сильного бренда и работают над его созданием, что подтверждают различные рейтинги.

Так, в начале 21 века российские компании начали уделять внимание созданию собственного мощного бренда, и в настоящее время можно видеть определенный результаты. В 2013 году Interbrand создал рейтинг 40 самых ценных российских брендов. Топ-10 российских брендов: «Газпром», «МТС», «Билайн», «Мегафон», «Норильский Никель», «Сбербанк», «ТНК», «Лукойл», «Балтика» и «Татнефть». В ходе исследования также было отмечено, что В2В-компании («бизнес для бизнеса») играют на настоящий момент важнейшую роль в стимулировании развития российской экономики и формировании образа жизни россиян.

Также агентство Interbrand пришло к интересному выводу: «именно наличие в России сильных брендов смягчило для нее последствия

финансового кризиса в сравнении с другими странами мира. И поскольку российская экономика и представляющие ее бренды отличаются значительной степенью диверсификации, это создает базу для ее дальнейшего развития и поможет снизить воздействие глобальной финансовой нестабильности.»

Данный вывод еще раз подтверждает мое предположение о том, что развитие сильных отечественных брендов будет положительно влиять на конкурентоспособность российских фирм, как внутри нашей страны, так и за ее пределами. Ведь если потребитель будет привержен какой-либо марке, он не откажется от нее при несильном изменении цены, а также будет всячески рекламировать ее среди друзей и знакомых.

Forbes в 2013 году тоже опубликовал интересный рейтинг - 10 самых удачных новых марок. Приведу конкретный пример из рейтинга, когда бренд помог увеличить прибыль. ОАО «Подольский хлебокомбинат» получил выручку 900 млн рублей за последний год. В 2011 году на комбинате провели полную модернизацию оборудования. Московское агентство Plenum, получив заказ на бренд, выделяющийся среди однородных торговых марок, разработало новый логотип и дизайн упаковки «Русского хлеба». Концепция — «Хлеб, который говорит сам за себя». На пакетах изобразили «пузыри» с фразами — как в комиксах, когда имитируется прямая речь. Получилось, будто батоны и булочки разговаривают с покупателем: «Мы очень полезные!», «Приятного аппетита!», «Съешь нас!». Уже в 2012 году выручка Подольского хлебокомбината выросла на 20%.

Влияние бренда на развитие производства и увеличении прибыли велико. Поэтому отечественным компаниям следует уделять огромное внимание на его создание, что приведет к увеличению спроса на товар и решить одну из важных проблем российской экономики: повышения конкурентоспособности российских фирм.

Бренд «Сколково»

Во время зимних каникулах я побывала в открытом университете «Сколково» и проследила создание их бренда. Сколково – это уникальная часть инновационной системы страны, обеспечивающий своевременный переход России вместе с другими странами G20 к шестому технологическому укладу.

Сколково — это пространство для глобального технологического диалога с транснациональными корпорациями и ведущими индустриальными альянсами, созданными на территории России.

В 2011 Дмитрий Медведев акцентировал внимание на развитие бренда «Сколково». Президент Дмитрий Медведев недоволен низкой популярностью и узнаваемостью бренда «Сколково». Он считает, что этот проект должен стать не просто хорошим брендом, но и идеологией российского общества. «Проект Сколково должен стать узнаваемым мировым брендом,»-заявил Дмитрий.

Он также считает особенно важным продвижение информации о Сколково за границы, где осведомленность о проекте. В конечном счете, Сколково должен стать одним из наиболее узнаваемых и понятных российских брендов, в противном случае лучше на эту тему даже не заморачиваться. Это должен быть стреляющий, всем известный бренд, - цитирует главу государства Интерфакс.

«Сколково» набирает популярность и вместе с тем развивает свой бренд. Новый логотип Сколково был представлен на международной выставке EXPO в Пекине в российском павильоне. Как известно, бренд – это отражение идеологии компании. Пространство «Сколково» можно охарактеризовать одним словом – инновации. Поэтому логотипом Сколково являются буквы Sk, написанные на салатовом фоне. Сколково позиционирует Sk, как новый элемент таблицы Менделеева. Сколково, как новый важный элемент российского общества, концентрирует вокруг себя все инновационное пространство, занимается бизнес-образованием, является своего рода площадкой для встречи выдающихся стартапов и инвесторов.

Также у каждого бренда есть особые мероприятия, которое создает хорошее информационное пространство, а также помогает сконцентрировать потребителей компании в одном месте. Одно из таких значимых мероприятий для Сколково является международная конференция Startup Village. Startup village – это сильная площадка, на которой собираются инноваторы, молодых стартаперы, инвесторы, представители государственных структур. Создавая данное мероприятие «Сколково» ставит конкретные задачи: продвижение инновационного центра «Сколково» как территории, максимально комфортной для инноваторов, предпринимателей и ученых; активизация взаимодействия между стартап-компаниями и крупным бизнесом; проведение конкурса проектов и выбор 5 лучших технологических стартапов; пропаганда инновационного предпринимательства как жизненной позиции среди молодежи с целью формирования задела потенциальных проектов в регионах РФ, развитие интеграции инновационного центра «Сколково» с региональным инновационным сообществом, академическими и университетскими центрами компетенций.

Сколково – это новый продукт российского общества и его надо развивать. На мой взгляд, это можно сделать двумя способами: концентрировать все новые инновационные проекты на базе «Сколково», создавая новые лаборатории и обучая новым технологиям. А также необходимо создать правильный образ отечественной «силиконовой долины» и правильно позиционировать его как в России, так и за рубежом.

Ивлева Е. И.
студент
Факультет Международных экономических отношений
Финансовый университет при Правительстве РФ
Россия, г. Москва

СУЩНОСТЬ ПОНЯТИЯ «КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ». РОССИЙСКАЯ ПРАКТИКА

Конкуренция представляет собой свойственную рыночным отношениям борьбу, экономическое соперничество между товаропроизводителями за наиболее выгодные условия производства и сбыта товаров, получение конкретного заказа, достижение иной цели или выгоды.

Для максимизации прибыли фирма стремится увеличить свою конкурентоспособность.

Термин «конкурентоспособность» в наиболее общем виде характеризует возможность участника конкурентной борьбы для решения задач, стоящих перед ним в сложившихся условиях соперничества, соревнования с другими субъектами.

Адеева Т.Ю. так определяет это термин: «Конкурентоспособность – способность предприятия выпускать конкурентоспособную продукцию, а также конкурентоустойчивость предприятия и возможность его адаптации к изменяющимся условиям конкуренции». Рыночная система, как и любая иная, находится в постоянном изменении. На рынках монополистической конкуренции и олигополии изменения существенно влияют на развитие отрасли и конкретных компаниях. Важной чертой существования на рынке является способность к быстрой адаптации при изменении определенных параметров. Это способность и отражает конкурентоспособность фирмы.

Конкурентные преимущества фирмы обеспечиваются в процессе конкурентной борьбы с так называемыми пятью силами (направлениями) конкуренции, т.е. с другими продавцами аналогичной продукции, фирмами — потенциальными конкурентами, производителями заменителей, поставщиками ресурсов, покупателями ее продукции. Их можно рассматривать как основные рыночные силы.

Для подсчета конкурентоспособности используют факторы, которые в свою очередь делятся на внутреннее, те на которые влияет сама фирма изнутри, и внешнее, те которые поддерживаются внешними силами, такие как деятельность государства, общественных движений, политических партий, действие самого рынка в рамках темы.

В разное время по-разному оценивали конкурентоспособность фирмы. Выделяли стадии, на каждой из которых были свои критерии. На первой стадии развития конкурентоспособность зависит от факторов производства, обеспечивающие преимущества по издержкам. Это значит, что преимущества получает та фирма, которая эффективно использует

имеющиеся у нее ресурсы. Конкурентоспособность на второй стадии основывается на инвестициях, обеспечивающих эффективность производства. Та фирма, которая обладает большей денежной массой и вкладывает ее в оборот, имеет больше преимуществ на рынке. Третья стадия основывается на инновации, создающие уникальную стоимость. Действительно, компании, поставляющие на рынок что-то новое и инновационное, не имеют прямых конкурентов, а значит и более конкурентоспособны.

К основным факторам, определяющим конкурентоспособность компании, относятся: стратегия фирмы, наличие материальных, трудовых и финансовых ресурсов, инновационный потенциал, доля рынка, эффективность менеджмента, степень компетентности персонала в бизнесе компании.

Конкурентное преимущество определяется наличием у фирмы каких-либо особых активов или знаний, обеспечивающих получение сверхприбыли в течение длительного времени. При этом некоторые преимущества обладают большей ценностью, чем другие. Источником конкурентных преимуществ компании является система взаимодействующих основных и вспомогательных видов деятельности – «цепочка создания ценности».

Согласно концепции «цепочки создания ценности» М.Портера всю деятельность компании можно разделить на первичные и вторичные виды деятельности, с помощью которых выполняется коммерческая деятельность.

М.Портер выделяет пять первичных и четыре вторичных видов деятельности, составляющих цепочку создания ценностей в любой фирме.

Первичные виды деятельности имеют отношение к физическому созданию продукта, его маркетингу и доставке потребителям, также поддержке и сервису после продажи.

Вторичные, или поддерживающие, виды деятельности обеспечивают факторы производства и инфраструктуру, благодаря которым и становится возможным выполнение первичной деятельности.

По М.Портеру, все источники устойчивых конкурентных преимуществ любой компании кроются в глубинах цепочки создания ценностей, представленной системой основных и вспомогательных видов деятельности, которая составляет структурный фактор конкурентного преимущества.

Конкурентоспособность экономики России: проблемы и пути решения

Анализируя причины высокой конкурентоспособности фирм, американские экономисты И. Ансофф и М. Портер пришли к выводу, что она во многом зависит от наличия и эффективного использования сложившихся в стране базирования условий: необходимых факторов производства, развитого спроса, зрелости конкурентной среды, качества управления, разумной государственной политики и даже благоприятных случайностей.

Давайте проследим насколько каждое условие развито в нашей стране. Россия - огромная страна, с большим потенциалом: природным, ресурсным, людским. Факторов производства (земля, капитал, труд) в нашей стране достаточно. Единственная проблема может состоять в неэффективном их использовании.

Совсем недавно Россия пережила важное историческое изменение: переход от командной экономике к рыночной. В связи с этим спрос в нашей стране не так развит, как в Европе. Но в последнее время мы наблюдаем качественное улучшение уровня жизни, повышения платежеспособности населения России. В связи с этим произошло и увеличение спроса со стороны россиян, и следовательно к увеличению предложения.

Государственная политика относится к внешним факторам, влияющим на развитие фирмы. Если изначально государство вело политику протекционизма, всячески защищало отечественного производителя за счет высоких пошлин на иностранные товары и регулированием эмбарго, то теперь Россия все больше приемлет политику фритрейдерства (особенно после вступления в ВТО), что будет отрицательно сказываться на российских производителях, которым сложно конкурировать с иностранной продукцией.

Аналитики "РИА Рейтинг" отмечают низкую конкурентоспособность российской экономики — недаром она забуксовала в первый же год присутствия России в ВТО. "Конечно, были и другие факторы, но ВТО также сыграло свою роль. В дальнейшем, по мере того как требования ВТО будут ужесточаться, фактор низкой конкурентоспособности будет для нашей экономики все болезненнее, и здесь все более важную роль будут приобретать меры, основанные на структурных преобразованиях", — говорит Куц.

Также в любой системе невозможно не учитывать роль случая, который порой может сильно повлиять на ситуацию. Для этого российским компаниям необходимо более детально обращать внимание на производство, обмен, распределение и потребление своей продукции, просчитывая все возможные нюансы.

В ближайшие годы России предстоит решить комплекс крупномасштабных и взаимосвязанных задач по завершению формирования основ конкурентоспособной рыночной экономики и ее органической интеграции в мировое хозяйство. В их решении важную роль призвана сыграть и внешняя торговля, и в первую очередь ее наиболее значимая составляющая - экспорт.

Среди основных направлений формирования экспортного потенциала особую значимость приобретают маркетинговая и инновационная деятельность, а также имидж предприятия. На внешних рынках российские товары неконкурентоспособны, потому что все сегменты уже поделены между брендованными товарами.

Конкурентоспособность – измеримое понятие. Поэтому существуют различные способы его подсчитать и составить рейтинг. На рисунке представлен рейтинг России по показателю конкурентоспособности в 1995-2012 гг. На основании существующих показателей можно заметить, что постепенно конкурентоспособность российских компаний подала. В 2005 и 2008 году показатели были наивысшими. В данный момент замечено отрицательное плавное движение показателей конкурентоспособности российских фирм.

*Измайлова М.А.
главный бухгалтер
ООО АК «Ника»
Россия, г. Тюмень*

МЕТОДИКА ОЦЕНКИ НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ МЕТОДОМ НАЧИСЛЕНИЯ С ОДНОВРЕМЕННЫМ КОНТРОЛЕМ УРОВНЯ НАЛОГОВОГО РИСКА

Аннотация

В статье рассматриваются существующие методики оценки налоговой нагрузки. Предложена авторская методика расчета налоговой нагрузки предприятия с одновременным уровнем контроля налогового риска.

Ключевые слова: налоговая нагрузка, налоговый риск, методика оценки налоговой нагрузки.

В настоящее время существует множество методик оценки налоговой нагрузки предприятия. Все они имеют свои плюсы и минусы. Обязательной же для применения является методика оценки налоговой нагрузки, разработанная Минфином РФ.

Так, согласно методике А. Медведева, каждая группа налогов в зависимости от источника их уплаты имеет свой критерий оценки тяжести налогового бремени, который рассчитывается как отношение суммы всех налогов к прибыли предприятия. Данная методика позволяет анализировать воздействие прямых налогов на финансовое состояние предприятия, но не учитывает влияния косвенных налогов на деятельность предприятия: налог на добавленную стоимость (НДС) и акцизы не принимаются к рассмотрению как налоги, не влияющие на величину прибыли предприятия.

Литвинин М.И. связывает налоговую нагрузку с числом налогов, структурой налогов экономического субъекта и механизмов их взимания. В общую сумму начисленных налогов включаются все уплачиваемые налогоплательщиками налоги: НДС, акцизы, НДФЛ, взносы во внебюджетные фонды и т.д. Аргументом для такого охвата служит тезис о том, что все начисленные налоги выплачиваются за счет денежных средств хозяйствующего субъекта. Позволяет определить долю налогов в выручке

организации, прибыли и заработной платы, амортизации, налогов и чистой прибыли в каждом рубле созданной продукции. К недостаткам можно отнести включение в расчеты НДС.

В соответствии с методикой Кировой Е.А. используется показатель абсолютной налоговой нагрузки. Абсолютная налоговая нагрузка – это налоги и страховые взносы, подлежащие перечислению в бюджет и во внебюджетные фонды. В этом случае налоговую нагрузку не искажают такие факторы, как материалоемкость производства, численность работников, сумма налогов в цене продукции. Безусловно, косвенные налоги должны включаться в состав налоговых платежей. Однако используемый показатель не соизмеряет величину налоговых платежей с источником их уплаты, не отражает напряженности налоговых обязательств. Поэтому дополнительно вводится показатель относительной налоговой нагрузки – отношение ее абсолютной величины к вновь созданной стоимости, что показывает долю налогов и страховых взносов, включая недоимку, во вновь созданной стоимости.

Таким образом, очевидно, что основным вопросом при рассмотрении налоговой нагрузки предприятия является методика расчета сводного показателя, характеризующего эту нагрузку. Внимательное изучение имеющихся в экономической литературе подходов к определению содержания и обоснованию методики расчета налоговой нагрузки, а также рассмотрение основных факторов, влияющих на уровень налогового бремени, позволяют признать оптимальной методику определения налоговой нагрузки, разработанную Минфином России, согласно которой совокупная налоговая нагрузка предприятия – это отношение всех уплаченных налоговых платежей к выручке от продажи товаров (работ, услуг) за отчетный период, включая доходы от прочих поступлений.

По мнению автора, методика Медведева А. Н. узка, так как не учитывает влияния налога на добавленную стоимость и акцизов, которые составляют весомую долю в структуре налоговых платежей многих организаций. Наиболее приемлемой для внутренних целей компании является методика Кировой Е. А., так как она соотносит налоговые платежи с источником их происхождения.

Методику, предложенную Минфином, целесообразно применять только лишь для расчета уровня риска налогового контроля. Применение же остальных рассмотренных методик не оправдано, так как авторами предлагается суммы фактически уплаченных за период налогов, полученные кассовым методом учета указывать в числителе, а в знаменателе – прибыль до налогообложения, либо другие показатели, рассчитанные методом начисления. Несоответствие методов расчета числителя и знаменателя позволяет сделать вывод, что применение данных методик не целесообразно.

Автором разработана методика расчета налоговой нагрузки, позволяющая при совместном применении с методикой Минфина оценивать реальную налоговую нагрузку предприятия методом начисления при одновременном контроле уровня риска налогового контроля.

Важным условием ведения бизнеса является своевременность осуществляемых платежей, в том числе и налоговых. Для этого на предприятии формируется платежный календарь. Соблюдение этого принципа позволяет существенно сократить отчисления в бюджет и внебюджетные фонды. Пени и штрафы не носят характер обязательных платежей, в том смысле, что их можно избежать только лишь по средствам соблюдения платежной дисциплины. Поэтому в налоговую нагрузку не должны включаться. Так же не должны учитываться и взносы во внебюджетные фонды, по той причине, что они подлежат включению в принимаемые для целей налогового учета затраты предприятия, а значит уже участвуют в расчете величины налоговой нагрузки.

При расчете налоговой нагрузки предлагаем соотнести величину начисленных налогов, исключая НДС, к прибыли до налогообложения, указанную в бухгалтерской отчетности. НДС предлагаем учитывать в строгом соответствии с методикой его расчета, то есть, учитывая налоговый вычет. Соответственно, налоговая нагрузка равна:

$$НН = НчН / П \times 100, \text{ где}$$

НчН – начисленные налоги.

Вторым этапом является расчет «Безопасного минимума налоговых отчислений» (Бм) это абсолютная величина, рассчитанная исходя из среднеотраслевого значения налоговой нагрузки по данным ИФНС и фактической выручки предприятия без НДС и акцизов, равен:

$$(Бм) = В / 100 * ННо - НДС \text{ уплаченный, где}$$

В - выручка от продажи товаров, без НДС;

ННо - налоговая нагрузка на оптовую торговлю (по данным ИФНС).

Третьим этапом необходимо произвести расчет налоговой нагрузки исходя из оптимального размера налоговых отчислений. Это предоставит нам возможность оценить уровень налогового бремени в перспективе, другими словами, при разработке мероприятий по оптимизации налогообложения необходимо стремиться именно к такому уровню налоговой нагрузки, так как он является наиболее безопасным по риску налогового контроля.

Таким образом, при применении данной методики мы можем оценить уровень налоговой нагрузки организации, сопоставить его со

среднеотраслевыми данными, установить присутствует ли потребность оптимизации налогового бремени с учетом возможных налоговых рисков.

*Исхаков А.У.
студент 2 курса
Шапошникова Р.Р.
ассистент
кафедра ГМУ и права
ФГБОУ ВПО «Башкирский ГАУ»
Россия, г.Уфа*

ПРОБЛЕМЫ РАЗРАБОТКИ И РЕАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Современное развитие мирового сообщества характеризуется международной концентрацией капитала, интеграцией мировых рынков и глобализацией хозяйственной деятельности компаний разных стран. Важнейшим фактором прогрессивного развития стран становится научно-технический прогресс основных факторов производства.

Яркими представителями экономического и технологического доминирования наукоемких и высокотехнологичных отраслей промышленности являются США, Японии и страны Европейского Содружества. Внимание государства на высокотехнологичные отрасли промышленности обеспечивает этим странам политическое господство в мире. Осознавая важность и значение инновационной сферы деятельности, правительства этих государств уделяют пристальное внимание к инновационной политике посредством государственной поддержки и специальных государственных программ. Все это позволяет сделать мощный технологический рывок компаниям, имеющим место базирования в этих государствах, и обеспечивает еще больший разрыв по всем макроэкономическим показателям в этих странах по сравнению с остальными. В связи с этим стратегическое значение государственной политики приобретает инновационная деятельность компаний, содержанием которой является разработка и вывод на рынок новых товаров, разработка и внедрение новых технологий, создание и применение новых знаний.

Разработка инновационных проектов всегда связана в значительной мере с неопределенностями. Неопределенности в инновационном процессе приводят к ограничению использования оптимизационных методов управления, что обуславливает необходимость применения адаптивных подходов.

Значительные успехи в управлении инновационной деятельностью достигнуты рядом крупных зарубежных компаний. Изучение их практического опыта в области управления инновационной деятельностью является весьма полезным и для российских компаний.

В последнее время в Российской Федерации уделяется большое внимание к разработке и реализации инновационных проектов. Ярким примером является инновационный центр «Сколково» - строящийся в Москве современный научно-технологический инновационный комплекс по разработке и коммерциализации новых технологий, первый в постсоветское время в России. В комплексе будут обеспечены особые экономические условия для компаний, работающих в приоритетных отраслях модернизации экономики России: телекоммуникации и космос, биомедицинские технологии, энергоэффективность, информационные технологии, а также ядерные технологии.

Результатом деятельности инновационного центра «Сколково» должна стать самоуправляющаяся и саморазвивающаяся система, благоприятная для развития предпринимательства и исследований, способствующая созданию компаний, успешных на глобальном рынке.

Использованные источники:

1. Абалкин Л. Экономические реалии и абстрактные схемы // Вопросы экономики, 1996.
2. Валдайцев С. В. Оценка бизнеса и инноваций – М.: Филинь, 2007.
3. Викторова Т.С., Герасина О.Н., Сальникова Т.С., Совершенствование системы предпринимательства в условиях неопределенности и риска, М.: МГИУ, 2010.
4. Коробейников О. П. Интеграция стратегического и инновационного менеджмента // Менеджмент в России и за рубежом. 2005. № 4.
5. Любимова Н. Г. Оптимизация распределения финансовых ресурсов в задаче перспективного развития производственно – технологического комплекса // Менеджмент в России и за рубежом. 2006. № 2.
6. Миронова В.С., Сущность и классификация инноваций по конечному потреблению, // Экономика и предпринимательство. 2012, № 1.
7. Миронова В.С., Управление инновационной деятельностью на предприятиях с позиции дифференцированного подхода // Экономика и предпринимательство. 2012, №1.
8. Свиридова С.В., Концепция формирования и реализация стратегии инновационного развития предприятия // Экономика и предпринимательство, 2012, №1.
9. <http://www.ecoline.ru/mc/books/industrial/ch5.html>

*Кайгермазов Р.О.
курсант 3го курса
Карташов К.А., к.э.н.
профессор РАЕ, преподаватель
Краснодарский университет МВД России
Россия, г. Краснодар*

ОСОБЕННОСТИ СОВРЕМЕННЫХ РЕАЛИЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РОССИИ

Аннотация: Рассматриваются проблемные вопросы современных реалий конкурентоспособности России, предлагается комплекс мер по их устранению.

Ключевые слова: конкурентоспособность, транспортно-логистическая инфраструктура; государственно-частное сотрудничество

Переход на рыночные рельсы хозяйствования экономики в конце XX столетия породил новое для того времени экономическое явление – конкуренция. К сожалению, общество, почувствовав и получив определенную свободу в экономической сфере, воспользовалось ею в корыстных, личных целях умножив в геометрической прогрессии оппортунистическое и недобросовестное поведение субъектов хозяйствования. В большинстве стран мира к настоящему времени приняты законодательные акты в области конкуренции и созданы специальные учреждения, занимающиеся вопросами конкуренции и проблемами повышения национальной и региональной конкурентоспособностью. Указом Президента Российской Федерации № 596 «О долгосрочной государственной экономической политике» в качестве одной из основных целей государственной политики выступает повышение конкурентоспособности отечественной промышленности, также министерствами Российской Федерации: промышленности и торговли, экономического развития, регионального развития, образования и науки и т.д. признается ведущая роль развития и повышение конкурентоспособности отечественного рынка.

В научно-исследовательских кругах вопросами конкурентоспособности национальных экономических систем занимались многие зарубежные и отечественные деятели: А. Захарова, А. Ишханов, Б. Олин, В. Адрианов, В. Кудров, В. Кушлин, В. Маевского, В. Мау, В. Попов, Д. Львов, К.Карташов, Л. Абалкин, Л. Мищенко, Л. Мясниковой, М. Афанасьев, М. Делягин, М. Портер, Н. Ливенцев, О. Голиченк, О. Кудинов, П. Самуэльсон, П. Хейн, Р. Гринкевич, Р. Купер, С. Афонцев, С. Глазьев, С. Кулишов, Т. Долгопятов, Э. Гребенщиков, Э. Хекшер.

Основой для развития государства и его общества является конкурентоспособность экономики. Однако, от способности конкретного предприятия-производителя выпускать конкурентоспособную продукцию зависит сводная таблица отраслевой, региональной и страновой

конкурентоспособности. Говоря о конкурентоспособности экономики, мы в первую очередь говорим об активизации экспортно-импортных операций. Поэтому развитие эффективных экспортно-импортных операций – сверхзадача государства. Однако в последнее время данная задача осложняется сложившейся мировой обстановкой по отношению к России. Санкции запада и Европы дестабилизируют и деморализуют внешнеторговые взаимоотношения, и пагубно влияют на Российскую экономику и экономику Европы в том числе.

На данном этапе развития Россия продолжает находиться в аутсайдерах в основных международных рейтингах конкурентоспособности. Да, можно говорить об ангажированности рейтингов, однако проблемы у России все же присутствуют.

По международным рейтингам конкурентоспособности констатируем тот факт, что по рейтингу IMD наша страна на начало 2014 г., заняла 38-е место из 60 участвующих в рейтинге стран. По индексу глобальной конкурентоспособности дела обстоят иначе, но, тем не менее, 64-е место из 148 стран включенных в список рейтинговой оценки [3].

Непроизвольно возникают вопросы – Почему так происходит? Какие перспективные возможности существуют у российских хозяйствующих субъектов экономики? Что следует предпринять государству и обществу для изменения сложившейся ситуации?

Проблема конкурентоспособности экономики государства, жизнестойкости общества в целом становится все более и более актуальными. Из-за ужесточения глобальной конкурентной среды в 2012 г. (вступление России в ВТО) требуют кардинальных мер по повышению конкурентоспособности национальной экономики. В 2014 г (введение экономических санкции) значение данной проблемы возрастает, т.к. в условиях глобализации – ограничение и дезинтеграции, пагубно сказывается на социально-экономическое развитие всего мирового сообщества. Существует, несомненно, недостаточная объективность существующих рейтингов, так как в рейтингах не учитывается геополитический фактор, который имеет важное значение для реальной картины в области конкурентоспособности национальной экономики.

Следовательно, одним из важных показателей состояния и перспективным вектором развития хозяйственной системы в современных условиях является конкурентоспособность страны, выступающая и инфраструктурой экономической безопасности и эффективно-результативным производством товаров и услуг, способным не только удовлетворять требованиям российский, но и мировой рынок. Соответственно важнейшим инструментом возрождения национальной экономики является идея повышения конкурентоспособности [1, с. 84].

Поэтому, Россия должна в мировом хозяйстве позиционироваться как экономически развитая страна с высоким уровнем инновационно-

технологического развития, конкурентоспособными финансово-кредитными институтами (устранение асимметрии), эффективной инфраструктурной составляющей и развитым информационным сектором.

Россия обладает валовой стоимостью балансовых запасов более 30 трлн. долларов (более 40 видов полезных ископаемых). По нефтяным запасам у России десятая часть мировых запасов, по газу, углю, электроэнергии и т.д. Российская Федерация – один из главных поставщиков.

Наша страна обладает обширной пространственно-территориальной характеристикой, богатыми минерально-природными ресурсами, высококвалифицированными научными специалистами, что детерминирует объективную необходимость в постоянном совершенствовании инноватики в России. Поэтому необходимо, чтобы политика страны не только мотивировала научные кадры и создавала условия для их деятельности (дабы не повторялась ситуация конца 20 века, в виде «утечки мозгов»), но и повышала уровень жизни населения в целом, и гражданина в частности. Также одним из главных факторов достижения конкурентоспособности страны является формирование конкурентоспособности отечественных предприятий, помимо инновации и формирования высококвалифицированных специалистов, необходимо развитие взаимосвязи и взаимоотношения между государством и предприятиями (государственно-частное сотрудничество) и предприятиями между собой (кластерный подход) [2, с. 84-86].

На наш взгляд в сложившихся условиях необходимо следующее:

- сбалансированность экспортно-импортных товарооборотов и услуг, во взаимоувязке с развитием национальной специализации;
- усовершенствование комплекса мер по поддержке предприятий, осуществляющие обновление основных производственных фондов с применением новой техники и технологии;
- развитие транспортно-логистической инфраструктуры, как внутреннего, так внешнего взаимодействия;
- устранение асимметрии финансово-кредитного рынка;
- повышение государственно-частного сотрудничества во всех сферах деятельности, в частности в области инвестиционной деятельности (российские инвесторы в отечественные предприятия);

Далее хотелось сказать следующее, что данными мероприятиями проблемы полностью, решить не возможно, есть и коррупция, недобросовестная конкуренция, много вопросов и к налоговому регулированию и низким гарантиям защиты прав собственности, и слабая конкурентоспособность наших предприятий. Однако интенсивное участие государства в решении данных проблем во взаимосвязи с мотивационно-ориентированной стратегией компаний, организаций и общества в целом,

позволит на наш взгляд, пробить брешь в решении макро и микроэкономических, социальных и других задач нашей страны.

Использованные источники:

- 1) Карташов К.А. Маркетинговый подход к развитию конкурентоспособности предприятия // Вопросы экономики и права. – 2013. – № 9. – С. 84.
- 2) Карташов К.А. Современное состояние конкурентоспособности России // 2th International Scientific Conference “Science progress in European countries: new concepts and modern solutions”. – 2013. С. 84-86.
- 3) The World Bank. Doing Business. [Электронный ресурс]. Режим доступа: [URL:http://russian.doingbusiness.org/rankings](http://russian.doingbusiness.org/rankings).

*Каландарова Ф.А.
преподаватель
кафедра Истории
Бухарский инженерно-технологический институт
Гулямова С.Т.
преподаватель
кафедра Психологии и социологии
Бухарский государственный университет
Узбекистан*

**ПООЩРЕНИЕ КАК МЕТОД МОТИВАЦИИ (ПО РЕЗУЛЬТАТАМ
СОЦИОЛОГИЧЕСКОГО ИССЛЕДОВАНИЯ В СФЕРЕ
ОБРАЗОВАНИЯ)**

Люди различаются по индивидуальным проявлениям (характеру и силе) тех или иных мотивов. У разных людей возможны различные иерархии мотивов. Поведение человека в определенный момент времени мотивируется не любыми или всеми возможными его мотивами, а тем из самых высоких мотивов в иерархии (т.е. из самых сильных), который при данных условиях ближе всех связан с перспективой достижения соответствующего целевого состояния или, наоборот, достижение которого поставлено под сомнение. Такой мотив активизируется, становится действенным. Действие, как и мотив, нередко прерывается до достижения желаемого состояния или распадается на разбросанные во времени части; в последнем случае оно обычно спустя определенное время возобновляется. Здесь мы сталкиваемся с проблемой выделения в потоке поведения частей действия, т.е. с проблемой смены мотивации, возобновления или последействия уже имевшей место мотивации. Побуждение к действию определенным мотивом обозначается как мотивация. Мотивация мыслится как процесс выбора между различными возможными действиями, процесс, регулирующий, направляющий действие на достижение специфических для данного мотива целевых состояний и поддерживающий эту направленность. В этом случае мы имеем дело с проблемой мотивации как общей

целенаправленности деятельности и в особых случаях с проблемой мотивационного конфликта между различными целями.

Научный подход в психологии мотивации долгое время нуждался в освобождении от порочного круга псевдообъяснений: целенаправленное поведение объявлялось мотивированным, а мотивация сводилась к лежащему в ее основе мотиву. Спрашивается: почему же и сегодня еще употребляются понятия «мотив» и «мотивация»? Дело в том, что эти понятия приобретают объяснительную ценность, если мы начинаем относиться к ним как к гипотетическим конструктам, и выполняем все вытекающие отсюда требования.

Мотивация, безусловно, не является единым процессом, равномерно от начала и до конца пронизывающим поведенческий акт. Она, скорее, складывается из разнородных процессов, осуществляющих функцию саморегуляции на отдельных фазах поведенческого акта, прежде всего до и после выполнения действия. Так, вначале работает процесс взвешивания возможных исходов действия, оценивания их последствий.

Деятельность мотивирована, т.е. направлена на достижение цели мотива, однако ее не следует смешивать с мотивацией. Деятельность складывается из отдельных функциональных компонентов – восприятия, мышления, наущения, воспроизведения знаний, речи или моторной активности, а они обладают собственным накопленным в ходе жизни запасом возможностей (умений, навыков, знаний), которыми психология мотивации не занимается, принимая их как данное. От мотивации зависит, как и в каком направлении будут использованы различные функциональные способности. Мотивацией также объясняется выбор между различными возможными действиями, между различными вариантами восприятия и возможными содержаниями мышления, кроме того, ею объясняется интенсивность и упорство в осуществлении выбранного действия и достижении его результатов.

Результат экономической деятельности зависит от имеющихся ресурсов и эффективности их использования, которая во многом определяется отношением людей к труду, формами и методами мотивации. Мотивация — это воздействие на поведение человека для достижения личных, групповых и общественных целей [1]. При выборе форм и методов мотивации, прежде всего, необходимо учитывать мотивы людей, т.е. то, что вызывает их действия.

Мотивация может быть внутренней и внешней. В социологическом энциклопедическом словаре внутренняя мотивация объясняется, как связанная не с внешними обстоятельствами, а с самим содержанием деятельности, решением какой-либо задачи [2]. Значит, внутренняя мотивация определяется содержанием и значимостью работы. Если она интересует человека, позволяет реализовать его природные способности и склонности, то это само по себе является сильнейшим мотивом к активности,

добросовестному и продуктивному труду. Как утверждается в социологическом энциклопедическом словаре, внешняя мотивация не связана с содержанием определенной деятельности, с решением какой либо задачи, но обусловлена внешними по отношению к нему обстоятельствами (например, зарплата как мотивация к труду) [2]. Внешняя мотивация может выступать в двух формах: административной и экономической. Иногда внешнюю мотивацию называют стимулированием. Административная мотивация означает выполнение работы по команде, приказу, т.е. по прямому принуждению с соответствующими санкциями за нарушение установленных норм. Экономическая мотивация осуществляется через экономические стимулы (заработную плату, дивиденды и т.п.).

А также, существуют две основные формы мотивации, по результатам и по статусу. Мотивация по результатам обычно применяется там, где можно сравнительно точно определить и выделить результат деятельности одного сотрудника или группы. При этом вознаграждение связывается с выполнением конкретной работы или относительно обособленного этапа работы. Мотивация по статусу основана на интегральной оценке деятельности сотрудника, учитывающей его квалификацию, отношение к работе, качество труда и другие параметры, определяемые спецификой деятельности человека и организации.

Выбор той или иной формы мотивации определяется не столько содержанием работы, сколько принципами управления в данной организации, национальными традициями и корпоративной культурой. Так, для предприятий США характерна мотивация по результатам, основанная на развитой системе разделения труда и традициях индивидуализма. В Японии преобладает ранговая мотивация, соответствующая традициям коллективизма и взаимопомощи, горизонтальным связям между сотрудниками и широкому спектру выполняемых ими функций.

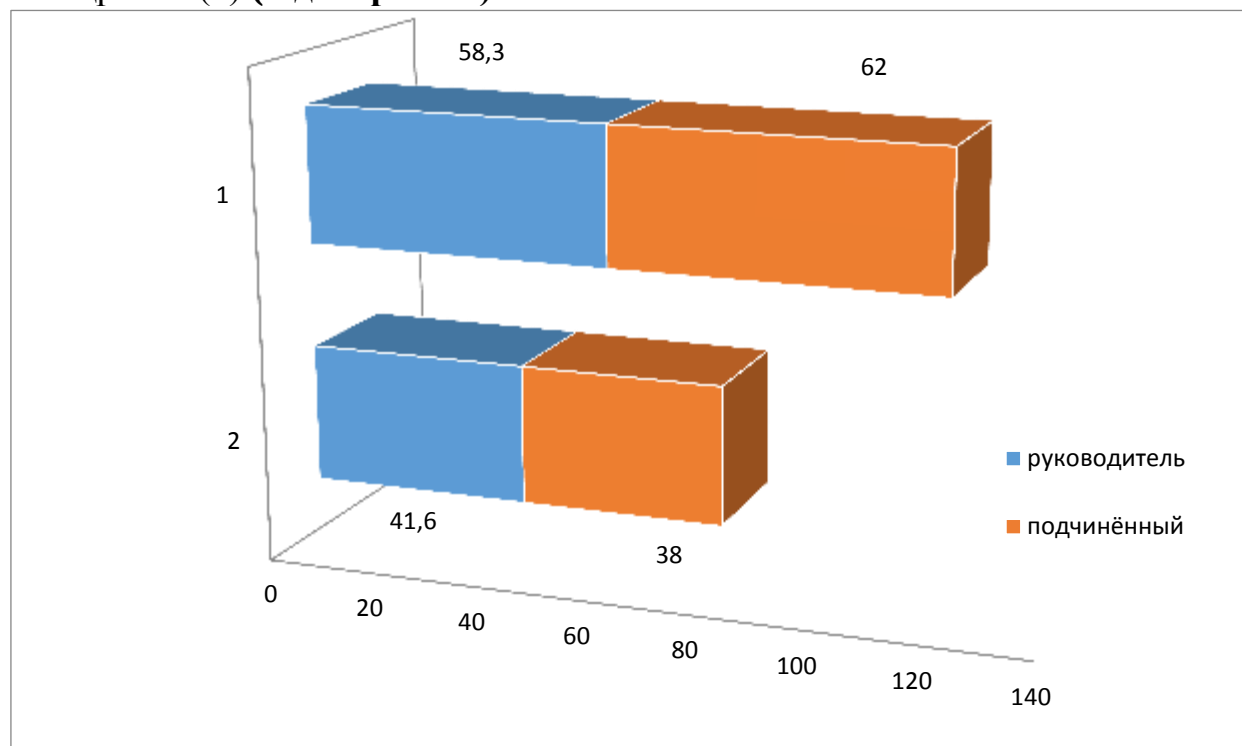
Мотивация может осуществляться различными методами разъяснением, воспитанием, личным примером, системами поощрений и наказаний в иерархии организации и т. д.

Как метод мотивации мы хотели бы затронуть вопрос стимулирования и поощрение. Как утверждается в социологическом энциклопедическом словаре материальный стимул – это условия и формы получения, материальных благ, побуждающие работников к активной деятельности. А моральный стимул понимается в двух смыслах: 1. Нравственные побуждения к деятельности того или иного рода; 2. Система поощрений, включающая различные формы социальной оценки деятельности того или иного рода [2].

Изучая вопрос поощрения, было проведено эмпирическое социологическое исследование между деканами факультетов, заместителей деканов, заведующих кафедрой и преподавателями Бухарского государственного университета. Цель эмпирического социологического

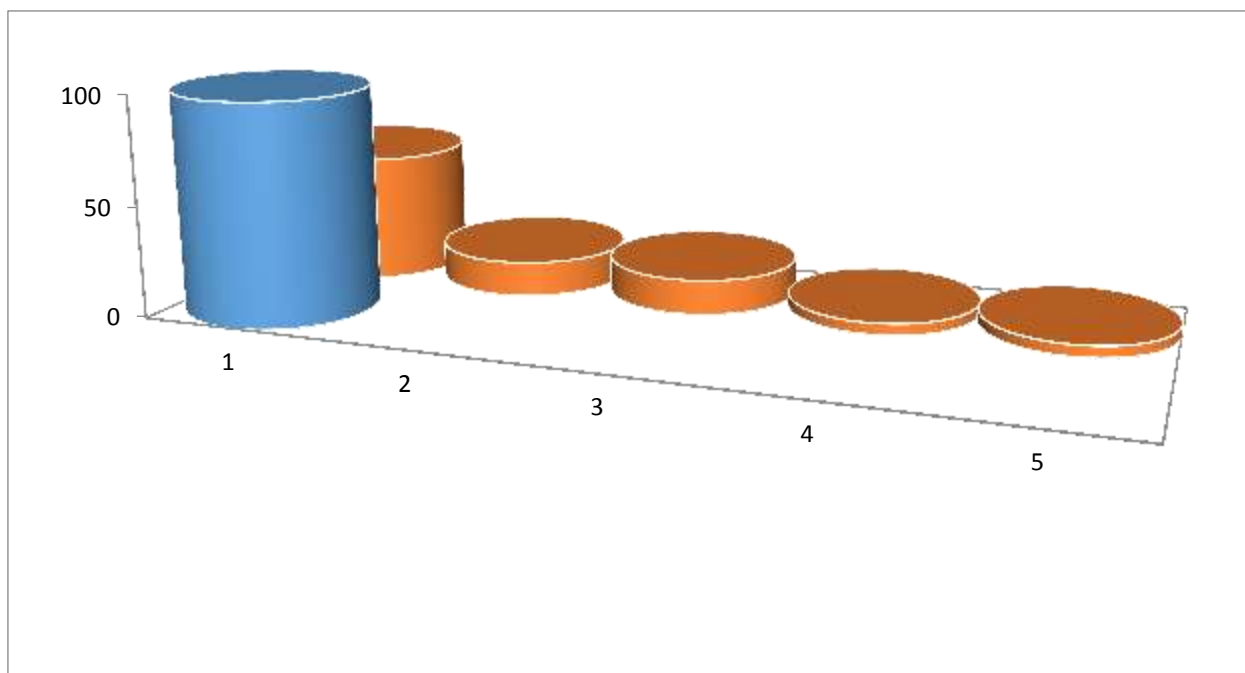
исследования - сделать сравнительный анализ отношения руководителей факультетов, заведующих кафедрой, преподавателей университета к методам мотивации, в частности материальному и моральному поощрению.

По результатам проведенного социологического опроса, 41,6 % опрошенных руководителей одобряют поощрение своих подчинённых материально (2), а 58,3 % - морально (1). Подтверждая мнения руководителей, 38 % опрошенных подчинённых хотели бы получить материальное благо от своих руководителей (2), а 62 % - моральное поощрение (1) (**1-диаграмма**).



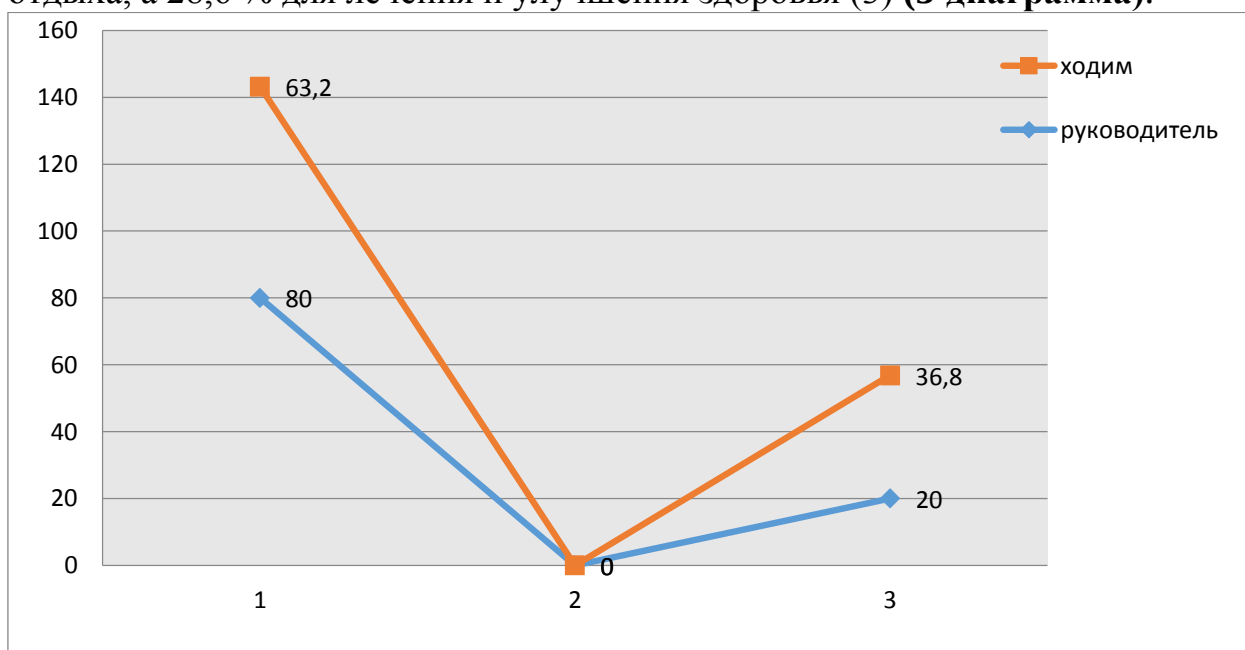
1-диаграмма

На вопрос: «По какому поводу Вы хотели бы поощрить своего подчинённого материально?», все (100 %) респонденты-руководители считают: за активное участие в общественных делах. Впрочем, 57,9 % опрошенных подчинённых хотели бы получить материальное поощрение от своих руководителей за активное участие в общественных работах (1); 15,8 % - за успешную защиту научной работы (2); ещё 15,8 % - за подготовку студентов к олимпиаде и занятие почётного места (3); 5,2 % - за успешную сделку хозяйственных договоров (4); и ещё 5,2 % - за организацию всяких мероприятий (5) (**2-диаграмма**).



2-диаграмма

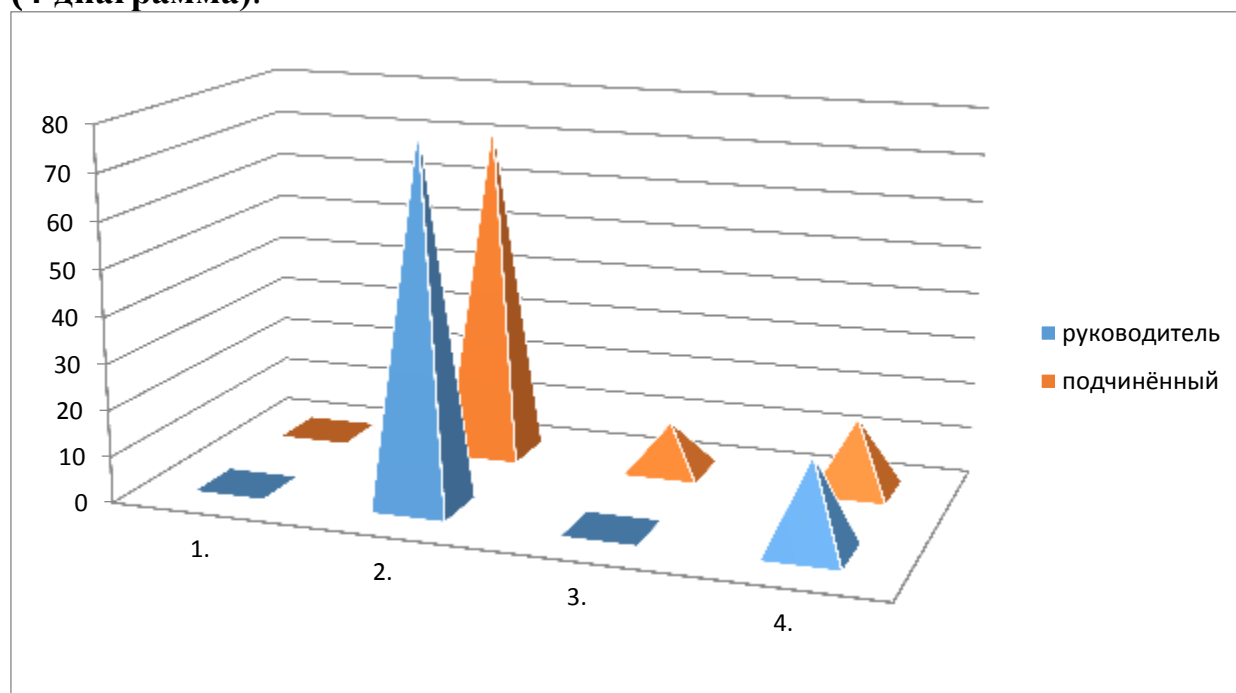
80 % опрошенных руководителей предпочитают материально поощрить своих подчинённых в виде наличных денег (1); а 20 % в виде путёвки для отдыха (3). Впрочем, 63,2 % из опрошенных подчинённых предпочитают наличие денег (1); а 36,8 % в виде путёвки (из них 71,4 % для отдыха, а 28,6 % для лечения и улучшения здоровья (3) (**3-диаграмма**).



3-диаграмма

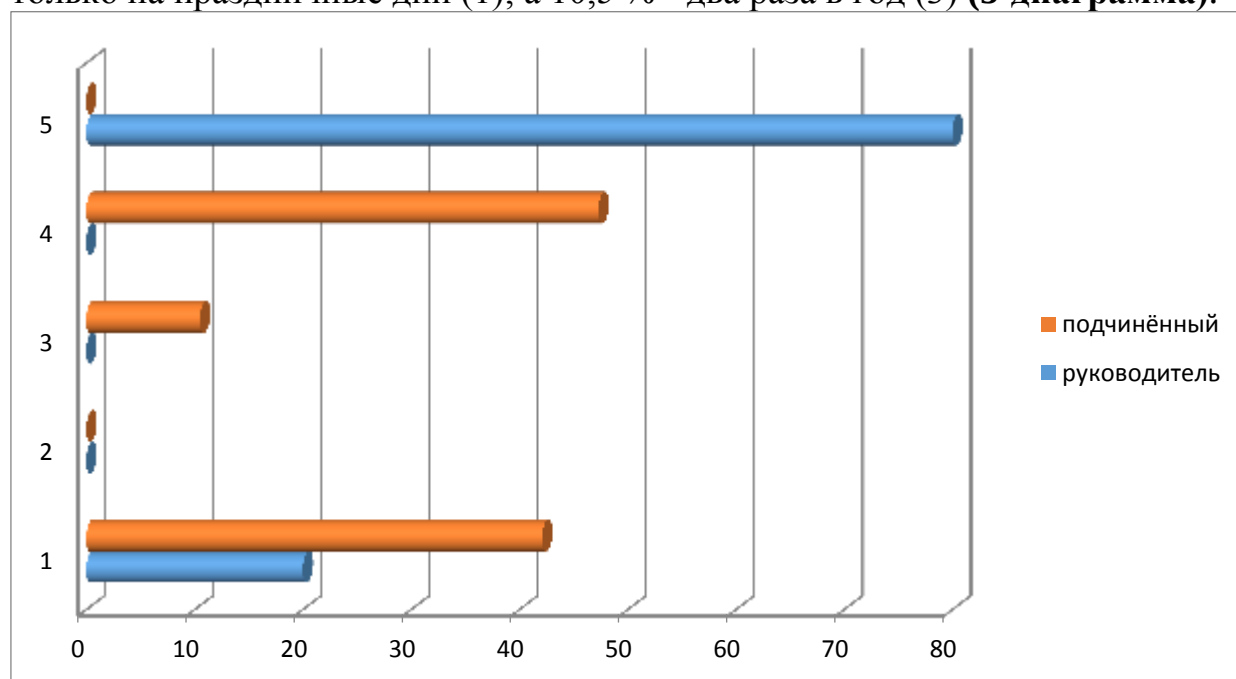
На вопрос: «Если бы понадобилась поощрить вашего подчиненного материально, примерно какую сумму бы Вы расходовали?», 80 % опрошенные респонденты-руководители ответили 20-30 % из заработной платы (2); а 20 % 50-60 % из заработной платы подчинённого (4). Кстати, 73,6 % из опрошенных респондентов-подчинённых хотели бы получить материальное поощрение 20-30 % из заработной платы (2); 10,5 % - 35-40 %

(3); а ещё 15,8 % - 50-60 % (4). Имея это в виду, можно сказать, эти факторы влияют на повышения труда, и даёт подчинённым веру в завтрашний день (4-диаграмма).



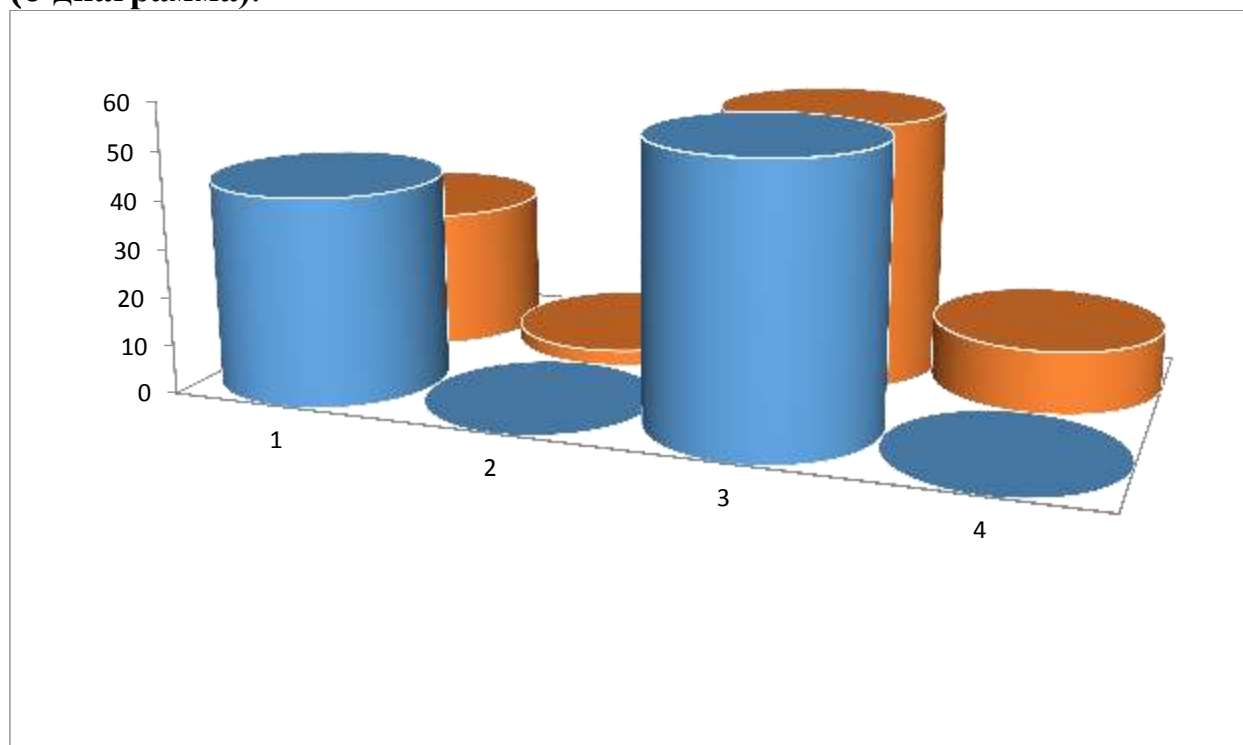
4-диаграмма

80 % опрошенных респондентов-руководителей предпочитают поощрить своих подчинённых материально, когда предприятие получит высокий доход (5), а 20 % только на праздничные дни (1). Исходя из мнений руководителей, 47,3 % опрошенные подчинённые хотели бы получать материальное поощрение четыре раза в год (каждый квартал) (4); 42,1 % - только на праздничные дни (1); а 10,5 % - два раза в год (3) (5-диаграмма).



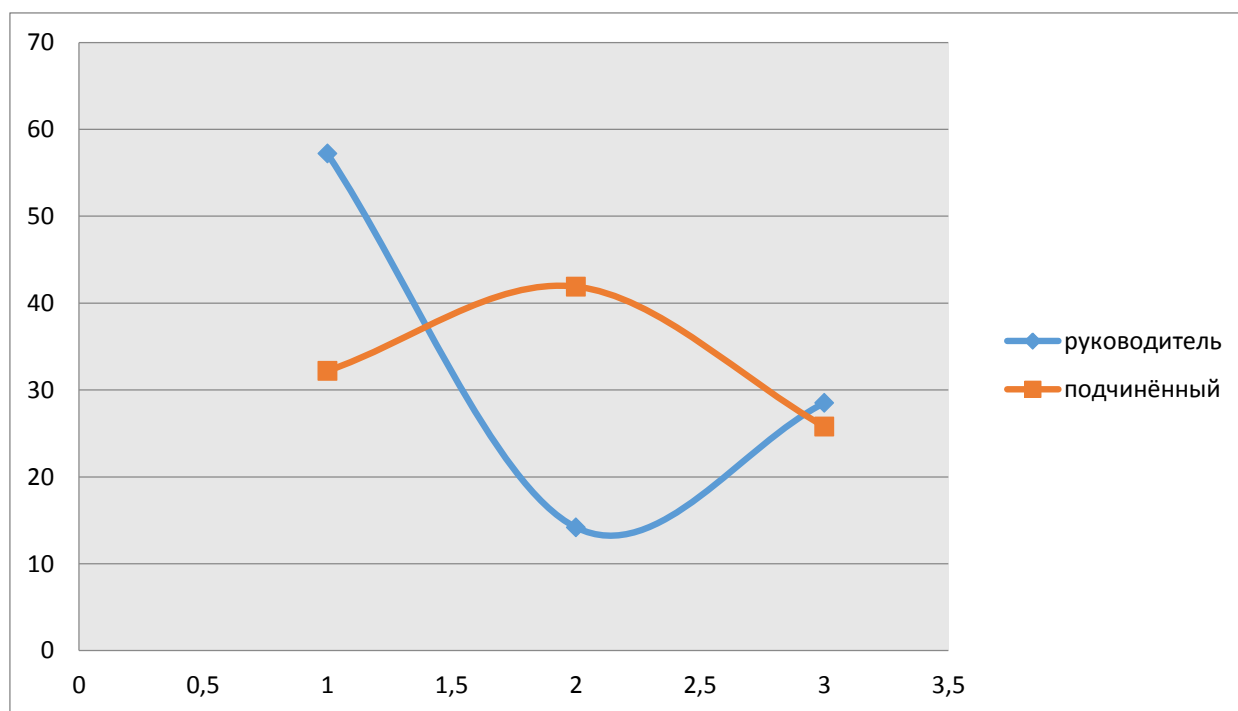
5-диаграмма

Как сказано выше, по результатам социологического исследования, многие руководители и подчинённые предпочитают моральное стимулирование, чем материальное. Впрочем, 57,2 % опрошенных руководителей считают, надо поощрить подчинённых морально за активное участие в общественных делах (3); а 42,8 % - за внедрение новых педагогических и компьютерных технологий в учебный процесс (1). Как и руководители, так и опрошенные 54,8 % подчинённые хотели бы получить поощрения морально за активное участие в общественных делах (3); 29 % - за внедрение новых педагогических и компьютерных технологий в учебный процесс (1); 12,9 % - за подготовку студентов к олимпиаде и занятие почётного места (4); а также 3,2 % - за организацию всяких мероприятий (2) (6-диаграмма).



6-диаграмма

На вопрос: «В каком виде Вы хотели бы поощрить своих подчинённых морально?», 57,2 % опрошенных руководителей предпочитают устное поощрение (1); 28,5 % поощрение через средства массовых информационных (именно телевидение) (3); а 14,2 % давать почётные грамоты (2). А опрошенные 41,9 % подчинённые желают получить почётные грамоты (2); 32,2 % - устное поощрение (1); 25,8 % - поощрение через средства массовых информационных (3) (7-диаграмма).



7-диаграмма

**По результатам социологического исследования можно сделать
такие выводы:**

1. Как и руководители, так и подчинённые предпочитают моральное стимулирование, чем материальное поощрение;
2. Руководители желают поощрить своих подчинённых материально за активное участие в общественных делах; а подчинённые хотели бы также получить материальное поощрение за активное участие в общественных работах;
3. Как и руководители, так и подчинённые предпочитают материальное поощрение в виде наличных денег, а потом в виде путёвки. Никто из них не желает поощрять и получит поощрение в виде вещей;
4. Руководители предпочитают, поощрит своих подчинённых материально в сумме 20-30 % из заработной платы подчинённого. Впрочем, подчинённые хотели бы тоже самое;
5. Руководители желают поощрить своих подчинённых материально, только тогда, когда предприятие получит высокую прибыль; а подчинённые хотели бы получить материальное поощрение от своих руководителей каждый квартал (четыре раза в год);
6. Как и руководители, так и подчинённые предпочитают получить моральную поощрение за активное участие в общественных работах; а только потом за внедрение новых педагогических и компьютерных технологий в учебный процесс;
7. Руководители желают морально поощрить своих подчинённых устно, а потом поощрение через средства массовой информации и давать почётные грамоты. Впрочем, подчинённые хотели бы получить, в первую

очередь, почётные грамоты, а только потом устное поощрение и поощрение через средства массовой информации.

Использованные источники:

1. Генкин Б. М. Экономика и социология труда. Учебник для вузов. – М.: НОРМА-ИНФРА, 1999.
2. Социологический энциклопедический словарь. – М, 2000.

*Калинина И.С.
ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ
Россия, г. Уфа*

УПРАВЛЕНИЕ ДЕНЕЖНЫМИ СРЕДСТВАМИ ОРГАНИЗАЦИИ

Осуществление всех видов финансовых и хозяйственных операций организации сопровождается движением денежных средств – их поступлением или расходом.[1]

Денежные средства организации представляют собой совокупность денег, находящихся в кассе, на банковских расчетных, валютных, специальных и депозитных счетах в выставленных аккредитивах и особых счетах, чековых книжках, переводах в пути и денежных документах. В широком смысле к денежным активам относятся также вложения в легко реализуемые ценные бумаги и требования на получения денежных средств.

Денежные средства характеризуют начальную и конечную стадии кругооборота хозяйственных средств, скорость оборота которых во многом определяет эффективность всей предпринимательской деятельности. Денежные средства являются единственным видом оборотных средств, обладающим абсолютной ликвидностью, т. е. способностью немедленно выступать средством платежа по обязательствам организации. Поэтому объемом имеющихся у предприятия денег как важнейшего платежного средства определяется платежеспособность предприятия.[3]

Управление денежными средствами организации включает следующие элементы:

- учет движения (поступления и расхода) денежных средств;
- анализ потоков денежных средств;
- планирование потоков денежных средств (составление бюджетов).

Необходимость свободных денежных средств для организации определяется такими причинами:

1. входящие и исходящие денежные потоки не совпадают по времени
2. наличие непредвиденных обстоятельств и расходов
3. существует вероятность выгодного вложения средств.

С другой стороны, не вложенные денежные средства не работают, следовательно, происходит упущенная выгода, поэтому размер денежных средств организации должен быть оптимальным с учетом того, что:

- следует поддерживать текущую платежеспособность
- следует стремиться получить дополнительную прибыль от вложения средств.[1]

Анализ движения денежных средств проводится по Форме № 4 или косвенным методом с использованием Формы № 1 и Формы № 2 финансовой отчетности предприятия.

Состав направлений видов деятельности, в той или иной степени связанных с движением денежных средств:

- текущая (основная) деятельность - получение выручки от реализации, авансы, уплата по счетам поставщиков, получение краткосрочных кредитов и займов, выплата заработной платы, расчеты с бюджетом, выплаченные/полученные проценты по кредитам и займам;

- инвестиционная деятельность - движение средств, связанных с приобретением или реализацией основных средств и нематериальных активов;

- финансовая деятельность - получение долгосрочных кредитов и займов, долгосрочные и краткосрочные финансовые вложения, погашение задолженности по полученным ранее кредитам, выплата дивидендов;

- прочие операции с денежными средствами - использование фонда потребления, целевые финансирование и поступления, безвозмездно полученные денежные средства и др.[2]

Таким образом, управление денежными средствами представляют собой вид оборотных активов, находящихся в кассе, на банковских расчетных, валютных, специальных счетах, в выставленных аккредитивах, выданных чековых книжках, переводах в пути и денежных документах. Это особые оборотные средства, обладающие абсолютной ликвидностью, поэтому именно их объем определяет на конкретный момент времени платежеспособность организации. Вместе с тем оценка платежеспособности базируется на расчете и сопоставлении денежных потоков организации, т. е. поступлении и расходовании денежных средств.[2]

Использованные источники:

1.Ионова А.Ф., Селезнёва Н.Н., Финансовый анализ. Управление финансами [Текст]: Учеб.пособие для вузов.-2-е изд., перераб. и доп.-М.:Юнити-ДАНА,2009.-639 с.

2.Адамов Н. Основы финансового управления предприятием [Текст]/Бухгалтерский учёт в сельском хозяйстве.-2007.-№6.-С.10.

3.Скамай Л.Г., Трубочкина М.И. Экономический анализ деятельности предприятий[Текст]:Учеб. пособие для вузов.- 3-е изд.,перераб. и доп. – М.: ИНФРА – М, 2004. – 296с.

4.Управление денежными средствами организации [Электронный ресурс]/<http://www.finekon.ru/upravlenie%20ds.php> (датаобращения 23.12.2012)

*Каньшина Н.Н.
студент 3 курса
Экономический факультет
АНОО ВПО «Воронежский экономико-правовой институт»
филиал в г. Липецке
Россия, г. Липецк*

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА НА ПРИМЕРЕ ЛИПЕЦКОЙ ОБЛАСТИ

Ключевые слова: Развитие малого бизнеса, малое предпринимательство, финансовая поддержка.

Аннотация: в статье раскрывается содержание развития бизнеса и пути решения по развитию малого предпринимательства.

Keywords: Development of small business, small business, financial support.

Abstract: In article the content of development of business and a solution on development of small business reveals.

На сегодняшний момент малый бизнес стал частью развитой экономики. Он начал выполнять много функций, которые позволяют нашей экономике гармонично развиваться. То есть малый бизнес выполняет роль проводника в массовое производство эффективных инноваций. Предприятия малого бизнеса тратят небольшое количество финансовых средств и времени на технологический процесс, подстраивая его под себя. Т.к. изменения происходят за счет незначительного количества оборудования и ограниченного выпуска продукции, по сравнению с крупным бизнесом, и это является достаточно выгодным нововведением. А в случае неудачи развития небольшого бизнеса, потери будут незначительны. Также помимо одобренной функции, сфера малого бизнеса способствует увеличению и разнообразию производства, за счет освоения новых перспективных идей. Предприниматели пытаются получить прибыль, реализуя свой бизнес и при этом рискуя. Все эти усилия основываются на малых компаниях, внедряющие в развитие экономики новшества, позволяющие воплощать идеи в выгодный продукт.

Развитие малого бизнеса на территории России происходит неравномерно: около 30% предприятий расположены в Центральном федеральном округе. Когда малый бизнес будет достаточно развит на территории России, то экономика будет достаточно быстро развиваться. А также во всех федеральных округах повысится уровень нововведения. Особенно там, где располагается крупная промышленность.

Рассмотрим, подробнее, какое значение малый бизнес имеет для развития экономики государства.

Малый бизнес – важный сектор экономики.

Предприятия малого бизнеса более устойчивы к внешним изменениям. В период общего экономического спада России в начале 90-х годов именно

малый бизнес поддержал российскую экономику и вовремя адаптировался под новые рыночные условия. Государственные предприятия же не выдержали конкуренции, были разрушены или приватизированы. Таким образом малый бизнес демонстрирует свою стабильность и фундамент, укрепляя и поддерживая рыночную экономику.

Малый бизнес - один из основных источников налоговых поступлений.

Малый бизнес участвует в формировании бюджетов всех уровней. Помимо непосредственных отчислений в бюджет от доходов компаний, предприятия малого бизнеса, создавая рабочие места и являясь источником доходов населения, помогает сбору налогов непосредственно с физических лиц. Малые предприятия исправно и своевременно платят налоги по сравнению с представителями среднего и крупного бизнесом

Малый бизнес способствует развитию инновационных технологий.

Малый бизнес выполняет важную функцию в развитии инновационной экономики государства, инвестируя средства в наукоемкие высокотехнологичные направления производства. К малому бизнесу России это относится в малой степени (около 6%), поскольку основное направление деятельности – торговля. Однако есть малые предприятия, которые занимаются разработкой новых научно-технических изобретений. В основном они пользуются поддержкой со стороны государства в виде дотаций, дополнительного субсидирования и т.д. Перестройка малого бизнеса в инновационную направленность позволит подготовить базу для развития больших технических предприятий, которые поспособствуют подъему и развитию всей национальной экономики.

Социально-экономическая роль малого бизнеса

Малый бизнес обеспечивает прирост новых рабочих мест, занятость людей, в итоге уменьшается безработица. Относительно небольшой персонал предприятий малого бизнеса способствует большему сплочению трудового коллектива по сравнению с крупными предприятиями. Это еще более усиливает трудовую мотивацию и положительно сказывается на результатах труда компании. Необходимо отметить тот факт, что предприятия малого бизнеса обеспечивают трудоустройство социально нестабильных слоев населения, в частности, молодежи, женщин, иммигрантов и т.д. Именно на этих предприятиях они набираются опыта, знаний, добиваются карьерного роста и самореализации. Несмотря на более высокие темпы производительности труда малого бизнеса, необходимо отметить, что средний уровень заработной платы на малых предприятиях меньше по сравнению с крупными. Это связано с чрезмерной экономией предпринимателей, а также сравнительно меньшими доходами.[1].

Одним из самых эффективных в России комплекса мер по развитию малого бизнеса наблюдаются в Липецкой области. За десять минувших лет Липецкая область вышла на четвертое место по созданию малого бизнеса и

увеличению рабочих мест, в котором занята треть экономически активного населения региона. Объем господдержки из областного и федерального бюджета в минувшем году составил свыше 175 млн. рублей. При реализации получивших часть такой помощи 52 инвестиционных предпринимательских проектов будет создано около 500 рабочих мест. Субсидии получили свыше 440 начинающих предпринимателей, 16 субъектов малого бизнеса - при внедрении энергосберегающих программ, девять предприятий – на возмещение авансового лизингового платежа. Пяти малым предприятиям субсидии предоставлены для внедрения инновационных проектов.

По словам Олега Королева нужно подстраиваться под Европу, развивая кооперации, которые приводят к дополнительному преобразованию малого бизнеса. В кооперативы производственные и кредитные объединяются многие страны, которые являются собственниками предприятий. Поэтому нам следует перейти к такой форме развития, она может стать основой для развития России в сфере предпринимательства. В этом случае законодательство нуждается в корректировке соответствующих предложениях Липецкой области будут переданы Президенту и Правительству России. Это послужит решительному и качественному обновлению малого бизнеса[2].

В Липецке готовятся мероприятия по малому бизнесу связанные с общением с административными различными органами, в том числе правоохранительными, а так же обучающими мероприятий.

В области уже более 40 тысяч предпринимателей различных форм собственности во всех районах центрального Черноземья. В каждом районе созданы бизнес центры по развитию предпринимательства. Многие предприятия идут по инновационному пути развития. И секреты такого успеха по словам специалистов довольно просты: «Доступность финансовых средств, имея ввиду дешевые и длинные деньги. Возможность льготного налогообложения для наиболее приоритетных видов деятельности».

В Липецкой области около 30 видов поддержки разработанных специалистами для развития малого и среднего бизнеса. Создан специальный фонд Олега Королева, чтобы помочь начинающим предпринимателям.

На сегодняшний день все ресурсы, которые получают сотрудники малого и среднего предпринимательства очень дешевые. Средняя ставка 3,5% годовых. И такой ставки не существует вообще нигде, не в одном регионе страны.

В настоящее время Липецкий фонд поддержки располагает не малыми суммами. Ежегодно выдаются по 250 млн. руб. От предпринимателей требуются грамотное составление бизнес план на получение гос. поддержки. Прогресс движения к инновациям энергосбережения, сферами развития которого только набирают популярность среди бизнес – сообщества [3].

Использованные источники:

1. Малый бизнес-значение для государства Режим доступа: <http://www.kreditbusiness.ru/role.html>
2. Олег Королев: "Перспективы малого бизнеса определит кооперация" Режим доступа: <http://predprinimatel48.ru/novosti-regiona/item/1001-oleg-korolev-qperspektivy-malogo-biznesa-opredelit-kooperatsiyaq.html>
3. «Финансовые инструменты для развития и поддержки бизнеса в Липецкой области - 2014» Режим доступа: <http://www.modelo.ru/>

*Катынь А.В., к.э.н.
доцент*

*кафедра статистики, эконометрики и информационных
технологий в управлении*

*Катынь В.И.
студент*

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

АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ РОССИЙСКОГО ФОНДОВОГО РЫНКА

Аннотация: в статье приведены результаты анализа современного состояния российского фондового рынка, дана сравнительная характеристика изменчивости мировых фондовых рынков в динамике

Ключевые слова: фондовый рынок, капитализация, объем торгов, сектор экономики

Ключевым звеном финансового рынка любого современного государства является фондовый рынок, который создаёт условия для эффективной взаимной организованной торговли финансовыми инструментами между его участниками. Глобальность влияния фондовых рынков на мировую экономику является сильной стороной только в условиях стабильного развития. Когда же в мире, и в отдельных странах возникают экономические проблемы, то преимущества открытости в плане эффективного размещения ресурсов оборачиваются обширными переводами «горячих» денег, падением котировок, усилением нестабильности. Неустойчивость, изменчивость фондовых рынков ведет к нестабильности экономики многих государств, которые интегрированы в мировое экономическое сообщество.

Поскольку российский фондовый рынок, находящийся в стадии развития и расширения, обладает высокой степенью подвижности и изменчивости, то существует риск изменения движения рынка. Это является определяющим показателем для его участников и, поэтому, необходим постоянный анализ динамики и структуры российского фондового рынка и отраслевых индексов ММВБ.

Развитие фондового рынка, как части всего финансового рынка страны, происходит параллельно с развитием всех его сегментов, изменение которых за последние годы представлены в таблице [4].

Таблица 1 – Динамика объема торгов на основных сегментах российского финансового рынка, млрд. руб.

Инструменты финансового рынка	2009	2010	2011	2012	2013	Темп роста, %
Фондовый рынок, всего	21 339	27 596	30 652	24 132	24 025	112,5
в т.ч. рынок акций	15 957	16 787	19 678	11 647	8 707	54,56
рынок облигаций	5 381	10 810	10 974	12 485	15 319	284,6
Валютно-денежный рынок, всего	155 682	150 220	209 842	295 653	376 725	241,9
в т.ч. денежный рынок	59 683	70 701	122 827	178 674	220 709	369,8
валютный рынок	95 999	79 519	87 015	116 980	156 016	162,5
Срочный рынок	14 857	30 909	56 791	49 969	48 605	327,1
Товарный рынок	27	2	8	23	24	87,72

Как видно, объем торгов за последние пять лет вырос на всех сегментах российского финансового рынка, кроме товарного рынка. Здесь после 2008 года наблюдается значительная изменчивость. Самое большое увеличение объемов к 2013 году отмечено на срочном рынке (рынке опционов и фьючерсов) и денежном рынке. Объемы торгов за период с 2009 года на них увеличились больше, чем в 3 раза. Если рассматривать отдельные сегменты финансового рынка, то видно достаточное сильное снижение объемов торгов на рынке акций. В 2013 году оборот торгов на нем составил всего 54,56% от торгов в 2009 году.

С 2011 года устойчивый рост отмечается только на валютно-денежном рынке. При этом увеличивающийся рост отмечен на валютном рынке, хотя в абсолютном выражении с 2011 года оборот на этом рынке стал меньше, чем на денежном рынке и к 2013 году составляет всего 156016 млрд. руб. Интенсивность роста на денежном рынке с 2011 года снизилась значительно. После падения в 2011 году наметился рост объемов торгов на рынке облигаций. Достаточно большим изменениям за этот период времени был подвержен только рынок акций: рост в 2010-2011 гг. и падение оборотов торгов в последующие годы.

Бурное развитие рынка ценных бумаг в России началось после «дефолта» 1998 года. До этого года состояние рынка ценных бумаг полностью определялось государством. Оборот по операциям с государственными бумагами составлял более 85% всего рынка. После кризиса структура рынка акций резко изменилась: в объеме торгов увеличилась доля акций, а доля государственных ценных бумаг сократилась почти в 3 раза. Но после финансового кризиса 2008 года в структуре объема торгов произошли изменения [2]. Это видно на рисунке.

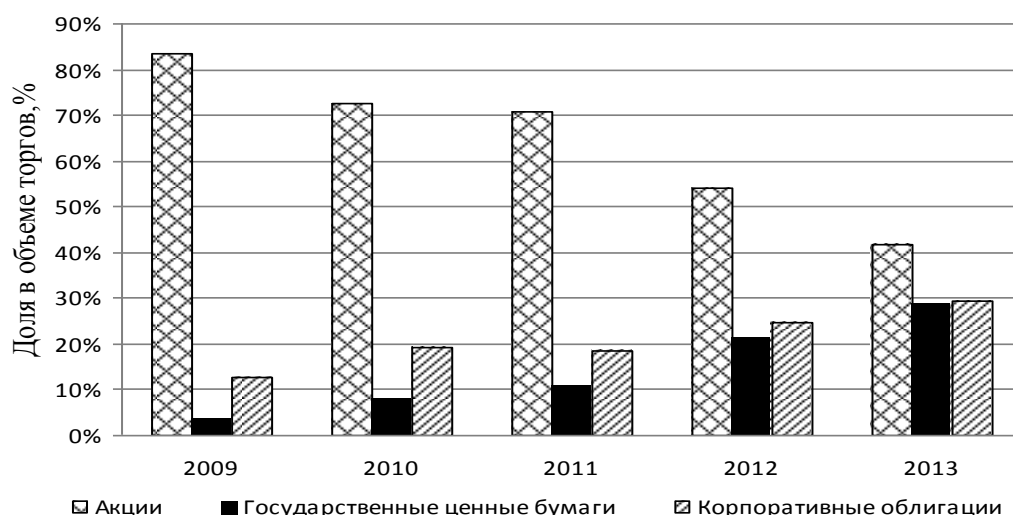


Рисунок – Динамика доли в объеме торгов различных ценных бумаг на бирже ММВБ за период 2009 – 2013 гг.

К 2013 году в структуре объемов торгов почти треть занимают корпоративные облигации и государственные ценные бумаги. Это может говорить о том, что средства инвесторов постепенно переместились из высокорисковых активов (акций) в низкорисковые (корпоративные облигации) и безрисковые (государственные ценные бумаги). В абсолютном выражении объем торгов акциями на бирже ММВБ за анализируемый период сократился почти вдвое, хотя в 2009 году был отмечен почти ежемесячный рост. Два последующих года, с января 2010 года по декабрь 2011 года, среднемесячный объем торгов акциями составлял около 1500 млрд. рублей. С января 2012 года объем торгов акциями на бирже ММВБ снизился: в 2012 году на 41 %, в 2013 – еще на 21 %. В январе 2014 года объем торгов составил 730 млрд. рублей, что не намного выше показателя за этот же период пятилетней давности (в послекризисный период).

В современном мировом экономическом сообществе доминируют глобальные фондовые рынки, которые отличаются большой капитализацией и значительными объемами торгов (таблица 2). К ним относятся фондовые рынки США, Китая, Японии и Великобритании. До их уровня российскому фондовому рынку еще далеко, хотя с 2008 года произошли положительные изменения.

Таблица 2 - Капитализация ведущих фондовых рынков отдельных стран, трлн. долл.

Страна	2008	2009	2010	2011	2012
США	11,738	15,077	17,139	15,641	18,668
Китай	2,794	5,008	4,763	3,389	3,697
Япония	3,220	3,378	4,100	3,541	3,681
Великобритания	1,852	2,796	3,107	2,903	3,019
Франция	1,492	1,972	1,926	1,569	1,823

Германия	1,108	1,298	1,430	1,184	1,486
Бразилия	0,589	1,167	1,546	1,229	1,230
Россия	0,397	0,861	1,005	0,796	0,875

Для изучения соответствия фондовых рынков масштабам экономик используется соотношение между капитализацией рынка акций и размером ВВП (так называемый индикатор Баффетта), значения которого представлено в динамике ниже в таблице [1,3,4].

Таблица 3 – Сопоставление индикаторов Баффетта фондовых рынков отдельных стран, %

Страна	2007	2008	2009	2010	2011	2012
США	137,75	79,74	104,57	114,58	100,69	114,92
Япония	102,23	66,41	67,09	74,60	60,04	61,76
Германия	63,35	30,58	39,34	43,55	32,68	43,36
Великобритания	135,05	68,90	126,65	135,94	117,12	122,16
Франция	107,31	52,70	75,28	75,60	56,44	69,78
Россия	115,64	23,92	70,46	65,87	41,93	43,41

Равенство индекса Баффетта 100% показывает, что состояние фондового рынка соответствует развитию экономики страны. Индикатор Баффетта для российского фондового рынка, показывает, что наш рынок с одной стороны недоразвит по отношению к экономике страны, а с другой не перегрет излишними вливаниями денежных средств и имеет потенциал к росту.

Таблица 4– Динамика капитализации по отраслям экономики за период 2007-2013 гг., млрд. руб.

Сектор экономики	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Нефть и Газ	670,52	195,92	374,76	421,71	391,06	378,55	346,02
Банки	143,29	30,46	94,59	123,70	93,52	105,14	107,66
Электроэнергетика	133,06	32,70	64,91	91,94	67,77	73,37	70,44
Металлургия	147,58	31,07	31,21	130,30	79,07	73,73	56,99
Связь	84,22	39,09	41,55	30,19	27,75	44,56	48,53
Химическое производство	31,06	7,20	19,44	29,03	32,36	34,91	25,72
Прочее	132,65	23,53	57,70	89,13	59,19	65,31	90,77

Годовая капитализация с 2007 года по всем секторам экономики, представленным на фондовой бирже, снизилась почти в два раза с 1342,38 млрд.руб. до 746,13 млрд.руб. (таблица 4).

Как видно, снижение характерно всем секторам. Но в большей степени это отразилось на нефтегазовом секторе и электроэнергетике. Российская экономика, как известно, сильно зависит от цен на нефть на мировых сырьевых рынках, поскольку более 60% объема ВВП страны дает экспорт «черного золота». Капитализация российских нефтяных компаний

превосходит рыночную стоимость всех остальных вместе взятых компаний. И поэтому, наибольшие потери, в связи с мировым экономическим кризисом 2008 года, понес нефтегазовый сектор экономики России. Эти потери составили 474,8 млрд. рублей, т.е. 70,8% капитализации отрасли или почти 50% падения всего российского рынка. Банковский сектор за последние годы увеличил свою капитализацию, и она не так разительно отличается до докризисного 2007 года, в отличие от вышеназванных секторов экономики.

Уровень стресса (напряженности) на финансовом рынке определяется действием всевозможных факторов, которые имеют место быть как за пределами страны, так и внутри и степенью уязвимости рынка к их воздействию. Неотъемлемой составляющей механизма распространения рыночных всплесков и развития дестабилизационных процессов на финансовом рынке являются колебания настроений и предпочтений его участников. Поэтому для отражения состояния российского финансового рынка необходимо изучать не только сводный индекс ММВБ, а также ряд отраслевых индексов, позволяющих увидеть уровень развития отдельных секторов экономики внутри страны.

Использованные источники:

- 1 Всемирный банк [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.worldbank.org/>- Загл. с экрана.
- 2 Московская межбанковская валютная биржа [Электронный ресурс] Режим доступа: www.moex.ru- Загл. с экрана.
- 3 Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс] Режим доступа: www.gks.ru- Загл. с экрана.
- 4 Федеральная служба по финансовым рынкам [Электронный ресурс] Режим доступа: www.fcsn.ru- Загл. с экрана.

*Киселева Л.С., к.э.н.
доцент*

*кафедра Экономики, организации и управления производством
Тюменский государственный нефтегазовый университет
РФ, г. Тюмень*

ПРОБЛЕМЫ ВОСПРОИЗВОДСТВА ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА В РОССИИ

В настоящее время Россия переживает такой период, когда перспективы ее развития и степень устойчивости в мировом пространстве определяются не только экономической мощью и интенсивностью политического доминирования, но и уровнем развития человеческого капитала как фундамента трудового потенциала в стране. В силу этого встает вопрос о необходимости формирования системы воспроизводства трудовых ресурсов, технологии адаптации трудоспособного населения на рынке труда в современных социальных условиях.

Для выражения нового взгляда на роль человека в хозяйственной жизни в экономической литературе в 70-80-е годы XX в. в научный оборот вошло понятие «**трудовой потенциал**», рассматривающий человека как субъекта со своими потребностями и интересами в сфере труда. Введение в научный оборот категории «трудовой потенциал» было направлено на необходимость активизации и эффективного использования возможностей личного фактора производства, характеризующее все многообразие качеств субъекта (работника), проявляющееся в процессе его трудовой деятельности.

Крощенко М.М. и Шестаков М.А. утверждают, что «введение в научный оборот категории «трудовой потенциал» и активизация работ по данной проблематике, накопление большого теоретического и практического опыта в данном направлении должны были стать основой формирования целостной теории – теории трудового потенциала, в определенном смысле аналогичной сформировавшейся в западной экономической науке теории человеческого капитала или неоклассической теории качества рабочей силы» [1]. В настоящее время сформировалось три подхода к толкованию категории «трудовой потенциал»: **ресурсный**, в соответствии с которым трудовой потенциал характеризуется как ресурсы труда; **факторный**, в соответствии с которым трудовой потенциал есть форма воплощения личного фактора производства; **ресурсно-факторный (интегральный)**, в соответствии с которым трудовой потенциал есть потенциал самого труда.

Состояние развития трудовых ресурсов приобретает особое значение в рамках региональной дифференциации территориального пространства. Тот разрыв, который существует в их развитии в регионах РФ, замедляет развитие всей страны в целом. Инертность сложившейся ситуации в части формировании и воспроизводства человеческого капитала, а, следовательно, трудовых ресурсов, может повлечь самые удручающие последствия, принимая особое значение в геополитически важных регионах [2].

Анализ современной социально-демографической ситуации в России показывает, что существующая система стимулирования процессов воспроизводства трудовых ресурсов не приносит ожидаемых результатов. Использование базовых инструментов социальной политики (государственные программы поощрения естественного воспроизводства населения и активизация миграционных процессов как за счет внутренних, так и посредством внешних потоков) позволяет, пусть и незначительно, увеличить численный состав населения (в некоторых регионах), однако негативно сказывается на качественных его характеристиках.

Данные меры коренным образом меняют этносоциальный облик территории и не решают проблемы нехватки квалифицированных кадров. Ориентируясь лишь на количественные показатели воспроизводства трудовых ресурсов, государство рискует оказаться в ситуации, когда уровень

социальной напряженности, связанной с интенсивностью миграционных процессов на фоне нестабильной ситуации достигает критической точки.

Воспроизводство трудовых ресурсов является важнейшей составной частью всего общественного воспроизводства. Оно включает в себя 4 фазы.

1. *Формирование трудовых ресурсов* – это процесс постоянного возобновления численности трудовых ресурсов. Формирование трудовых ресурсов определяется, прежде всего, естественным воспроизводством самого населения, новых поколений людей, приобретением и развитием их способности к труду. Оно зависит от следующих факторов:

- демографические: рождаемость, естественный прирост, структура, расселение, миграция и т. п.;

- природные: климатические условия, полезные ископаемые, плодородие почвы и т. д. От них зависят расселение, плотность населения и трудовых ресурсов, их формирование в наиболее благоприятных по природным условиям регионах;

- исторические: национальные традиции, обычаи, особенности семейного уклада, большая или малая подвижность, религия;

- экономические: развитие материально-технической базы производства, отраслей и сферы деятельности, специализация труда, структура рабочих мест;

- социальные: уровень жизни, социальная инфраструктура, возможности здравоохранения, образования, развитие других социальных отраслей (транспорта, связи, энергетики и т. д.).

2. *Фаза распределения* определяет размещение трудовых ресурсов по территориям, сферам деятельности, отраслям и предприятиям. При этом особенность трудовых ресурсов в том, что их нельзя аккумулировать, накапливать, как товары или оборудование, а надо распределять для дальнейшего потребления (использования) по мере их формирования.

3. *Фаза обмена* совершается на рынке труда, где трудовые ресурсы, вступая в стадию купли-продажи, становятся рабочей силой.

4. *Фаза использования* – заключительная фаза воспроизводства трудовых ресурсов. Она происходит в процессе трудовой деятельности и реализации способности к труду, в процессе производства материальных и духовных благ и услуг. Задача этой фазы – обеспечение эффективной занятости, создание условий для рационального и высокопроизводительного использования трудовых ресурсов [3].

Решение проблем воспроизводства населения и человеческих ресурсов требует проведения государством научно обоснованной, продуманной и целенаправленной демографической политики, целью которой должно стать создание благоприятных условий для количественного и качественного роста населения [4].

Элементами качественной характеристики трудовых ресурсов являются социально-демографические (как врожденные, так и

приобретенные в процессе жизнедеятельности) и профессионально-квалификационные параметры, описывающие их состояние. Описание состояния качественной составляющей трудовых ресурсов осуществляется при помощи анализа половозрастной структуры населения территории, уровня образования, профессиональной подготовки, востребованности и мобильности на рынке труда. Помимо вышеперечисленных, в данную группу относят показатели состояния здоровья, стажа работы, ответственности, удовлетворенности работой, стремления к труду.

Трудовой потенциал человека не является величиной постоянной – он непрерывно изменяется как под воздействием экономических отношений, в которых воспроизводится человеческий капитал, так и под воздействием приобретенного в процессе трудовой деятельности опыта. Трудоспособность человека и аккумулируемые (накапливаемые) в процессе трудовой деятельности созидательные способности работника повышаются по мере развития и совершенствования знаний и навыков, укрепления здоровья, улучшения условий труда и жизнедеятельности, т.е. могут капитализироваться. Таким образом, трудовой потенциал включает все новые и новые человеческие способности, и трудовой потенциал, изменяя структуру человеческих способностей, выстраивает себя в процессе труда таким образом, что преобразует и вне его прекращает свое движение, приобретая качество рабочей силы [5].

Качество рабочей силы отражает совокупность свойств человека, проявляющихся в процессе труда и включающих квалификацию и такие личностные характеристики работника, как физиологические и социально-психологические особенности (состояние здоровья, умственные способности), адаптивность, гибкость, мобильность, мотивируемость и ряд других.

Потенциал человека является исходной точкой, определяющей дальнейшее трудовое поведение. В период создания новой экономики вопросам качества трудового потенциала уделяется особое внимание. Качество трудового потенциала учитывается при оценке работы глав регионов, оценке работоспособности регионов и их ранжировании по социально-экономическим показателям. Мамедсупиев А.Д. предлагает метод оценки качества трудового потенциала, с помощью которого можно осуществлять внутривострановое сравнение регионов. Оценка дается на основе индекса качества трудового потенциала, складывающегося из нескольких блоков (Табл. 1) [6].

Таблица 1.

Наборы показателей, характеризующих состояние блоков, входящих в расчет индекса качества трудового потенциала

Блок	Показатель
Психофизиологический потенциал	Коэффициенты рождаемости и смертности, естественный прирост населения, число умерших (с выделением четырех причин смерти), младенческая смертность,

	ожидаемая при рождении продолжительность жизни, психические расстройства и расстройства поведения
Интеллектуальный потенциал	Численность учащихся (в образовательных и профессиональных школах, высших учебных заведениях, колледжах), численность детей в дошкольных учреждениях, выпуск специалистов, объем научно-технических работ, выполняемых за год; численность научных работников, аспирантов, докторантов
Коммуникативный потенциал	Обслуживание туристов, число посещений музеев, библиотек, число участников в клубных мероприятиях, читателей в библиотеках, зрителей в театрах и на концертах
Социальная активность населения	Количество зарегистрированных преступлений, численность осужденных, число браков и разводов, численность экономически активного населения и безработных, общая площадь жилищного фонда, среднемесячная номинальная заработная плата работника, валовой региональный продукт на душу населения

Таким образом, показатели объединяют три потенциала – психофизиологический (физическое и психологическое здоровье населения), интеллектуальный (является функцией от когнитивного и творческого потенциалов), коммуникативный – зависит от показателей коммуникативности и культурного уровня населения, и блок социальной активности населения.

Трудовой потенциал и творческий потенциал являются составляющими человеческого потенциала. Трудовой потенциал характеризует возможности человека осуществлять труд по заданной технологии, схеме, когда исполнитель работы не вносит в нее никаких элементов новизны, творчества. Он естественным образом ограничен физиологическими способностями человека. Творческий потенциал характеризует возможности индивида осуществлять деятельность, направленную на создание новых духовных или материальных ценностей, а также на улучшение либо создание новых методов производства. В рыночных условиях неизмеримо возрастает роль высокообразованной человеческой личности, способной не только воспринимать ранее накопленное научное знание, но и обобщать, анализировать, создавать новые знания в виде передовых технологий, услуг, продуктов [5].

Различают трудовой потенциал человека (как отдельного лица) – совокупность его различных качеств: состояние здоровья, выносливость, тип нервной системы, т.е. его физические, умственные и интеллектуальные возможности. Трудовой потенциал предприятия – предельная величина возможного участия трудящихся в производстве с учетом их психофизиологических особенностей, уровня профессиональных знаний и накопленного опыта. Трудовой потенциал региона, муниципального образования – совокупный потенциал людей разных поколений,

проживающих на территории региона. Трудовой потенциал поколения, страны – сводная экономико-географическая характеристика трудовой активности людей (чел.-лет).

Трудовой потенциал исследуется с разных позиций: экономической, статистической, демографической, управленческой, социологической и т.д. В общем виде трудовой потенциал рассматривают как обезличенную категорию, характеризующую количественные и качественные параметры населения, проживающего на определенной территории [7].

Воспроизводство трудового потенциала является не только простым, продуцирующим действующие модели в неизменном виде, но и расширенным, специфичным в плане совершенствования индивидуальных характеристик каждого индивида: квалификации, образования, культуры, преемственности, сплоченности, мировоззрения, т.е. всего того, что определяет жизнеспособность личности в социальном окружении. Эффективно определяя направления и регулируя процесс управления трудовым потенциалом, общество не только обеспечивает собственное воспроизводство, но и создает базу для своего совершенствования.

На практике недоиспользование трудового потенциала (несоответствие между потенциальными возможностями работника и их реализацией) проявляется:

- в несоответствии между потребностями производства и профессиональной структурой кадров;
- в нерациональном распределении трудовых функций;
- в работе не по специальности, в неудовлетворении трудом, его организацией и условиями;
- в недостаточно развитом чувстве ответственности работника [8].

А.И. Бойко и М.В. Карманов представляют состав трудового потенциала населения как три взаимосвязанные между собой подсистемы [9].

1. *Демографическая подсистема.* В ее состав входят:
 - демографическое воспроизводство, обеспечивающее непрерывное возобновление поколений людей как физических носителей всех социальных качеств и отношений;
 - оценка здоровья различных категорий и возрастных групп населения;
 - миграционные перемещения как один из источников общих границ численности возрастных групп трудоактивного населения.

2. *Социально-экономическая подсистема.* Центральное место в ней занимает проблема трудовой активности населения, обусловливаемая формами хозяйствования, занятости, мотивацией экономического поведения, системой материального стимулирования.

3. *Социально-психологическая подсистема* предполагает решение проблем, возникающих при формировании личности как субъекта трудовой деятельности. Эта подсистема необходима для формирования потенциала

трудоспособности, который создается по мере становления личности, ее воспитания, обучения, профессиональной подготовки.

Для решения проблем воспроизводства трудового потенциала в рамках демографической подсистемы необходимо, на наш взгляд, решение следующих проблем: разработка целевых программ оздоровления детей разных возрастных групп; углубленная диспансеризация девочек и подготовка к материнству; программы обучения семейным отношениям в школе; дородовое наблюдение и обязательная бесплатная медицинская помощь при родах и в послеродовой период; полноценное питание матери и пропаганда грудного вскармливания ребенка; профилактика, раннее выявление и лечение инфекционных болезней; ранняя диагностика и лечение неинфекционных болезней; предотвращение травм и насилия над матерями и детьми; благополучная и безопасная физическая окружающая среда; наличие условий для поддержания здоровья детей и подростков; предупреждение опасных форм поведения, программы повышения знаний в области здоровья; мониторинг состояния и доступные программы коррекции психосоциального развития и психического здоровья.

Для социально-экономической подсистемы ключевыми можно назвать следующие задачи: наличие рабочих мест; уровень заработной платы, достаточный для содержания семьи; безопасные условия проживания; экологическая безопасность рабочей зоны; безопасные условия труда; отсутствие дискриминации по состоянию здоровья; доступность необходимой медицинской помощи; адекватное питание; доступность условий для поддержания здоровья и реабилитации; безопасность и благополучие членов семьи; удовлетворительные программы социального страхования.

Воспроизводство трудового потенциала страны – сложный, еще недостаточно изученный процесс. Не полностью обнаружены его причины и движущие силы, пути возобновления нормального воспроизводственного процесса. Поэтому существует необходимость последующей теоретической разработки этих вопросов. Процесс воспроизводства является формой развития, движения трудового потенциала, который предусматривает постоянное развитие, обновление, повторение или возобновление потребляемого (функционирующего) трудового потенциала в общественном производстве.

Использованные источники:

1. Михеев И.М. Социальные условия изменения качества трудовых ресурсов на современном этапе в Приморском крае: Автореф. дис... к.соц.н./ И.М. Михеев; Тихоокеанский государственный университет. - Хабаровск, 2009. – 23 с.
2. Киселева Л.С. Особенности социально-демографической ситуации в России/ Л.С. Киселева// Вестник Тюменского государственного университета.2010.№4.С.104-111.

3. Мамедсупиев М.Д. Оценка качества трудового потенциала / М.Д. Мамедсупиев // ЭКО.2009.№5.С.174.
4. Крощенко М.М. Теоретико-методологические основы исследования трудового потенциала / М.М. Крощенко, М.А. Шестаков [Электронный ресурс]// <http://niitruda.ru/analytics/materias/6v.doc> (Дата обращения 23.02.2011)
5. Низова Л.М. Трудовые ресурсы и трудовой потенциал как фактор демографического развития общества / Л.М. Низова [Электронный ресурс]// <http://labourmarket.ru/cjnf3/reports/nizova.doc> (Дата обращения 10.02.2011)
6. Аколупина Р. Профессия менеджера: человеческий потенциал и его роль в возрастании человеческого потенциала / Р. Аколупина [Электронный ресурс]//<http://www.top-personal.ru/issue.html?1142> (Дата обращения 06.04.2011)
7. Чалый В.С. Теоретические аспекты управления трудовым потенциалом территории (на субфедеральном уровне) / В.С. Чалый [Электронный ресурс]// [http://www.rgazu.ru/db/vestnik/2009\(3\)/econom26.pdf](http://www.rgazu.ru/db/vestnik/2009(3)/econom26.pdf) (Дата обращения 02.02.2011)
8. <http://vuzlib.net/beta3/html/1/5443/5446>
9. Бойко А.И. Экономическая демография / А.И. Бойко, М.В. Карманов [Электронный ресурс]// <http://walw.ru/ekdem/index/php?5> (Дата обращения 22.03.2011)
10. Мельник Ю.А. Воспроизводство трудового потенциала предприятия: аспект управления / Ю.А. Мельник [Электронный ресурс]// http://www.nbu.gov.ua/portal/Sol_Gum/Bi/2009_3/118-122.pdf (Дата обращения 22.03.2011)

Кишко С.В.
аспирант

кафедра экономической теории

УО «Белорусский государственный экономический университет»

Республика Беларусь, г. Минск

МЕРЫ КОРПОРАТИВНОЙ СЕМЕЙНОЙ ПОЛИТИКИ

Аннотация. В статье рассматриваются теоретические аспекты корпоративной семейной политики, дается характеристика основных направлений и мер. Автором предлагаются меры по развитию корпоративных семейных политик.

Ключевые слова: социальная политика, корпоративная социальная ответственность, корпоративная семейная политика, социальная поддержка семей работников.

В последние годы в развитых странах мира наблюдается тенденция снижения финансирования социальной сферы со стороны государства, происходит постепенное вовлечение бизнеса в решение социальных проблем, активно растет роль корпоративной социальной ответственности. В

рамках корпоративной социальной ответственности в корпорациях развитых стран развиваются корпоративные программы поддержки семей своих работников или корпоративная семейная политика.

Корпоративная семейная политика – совокупность мероприятий и нормативных положений, определяющих порядок взаимодействия руководства корпораций с профсоюзом, трудовым коллективом с целью решения социально-экономических проблем семей работников, формирования благоприятных условий совмещения труда и семейной деятельности (деятельности в семье).

На многих корпорациях непосредственно сами работники выполняют работу по разработке и реализации тех или иных социальных программ, предприятие лишь финансирует данные программы.

Корпоративная семейная программа – это дополнительная программа социального обеспечения семей работников корпораций, финансирование которой осуществляется работодателем. Данные программы корпоративной семейной политики могут закрепляться в отдельных разделах программ социальной политики корпораций, коллективных договорах, отраслевых соглашениях, между наемными работниками, профсоюзами и работодателем. Единого стандарта по формированию такого рода программ нет, отсюда разнообразие их направлений:

- финансовая поддержка семей работников, воспитывающих несовершеннолетних детей;
- формирование индивидуальных договорных гибких графиков работы сотрудников, имеющих несовершеннолетних детей;
- информационная помощь работникам (будущим родителям) по вопросам семьи;
- финансирование учреждений по уходу за детьми, создание корпоративного института нянь и т.д.;
- поддержка контактов с сотрудниками корпорации и совершенствование их профессиональных качеств во время декретного отпуска;
- косвенные меры поддержки семей с детьми (завтраки и обеды в столовой персонала, групповые поездки и т.д.) и другие меры [1, 2, 3, 4].

Финансовая поддержка семей работников, воспитывающих несовершеннолетних детей.

Финансовая поддержка семей работников и их родственников используется на многих западных предприятиях. На более крупных предприятиях, таких как например BMW, существуют специальные фонды для оказания финансовой поддержки работникам на приобретение их семьям детских колясок, одежды, канцелярских товаров школьникам, или новых слуховых аппаратов для пожилых близких родственников [1].

В финансовой сфере некоторые банки предлагают специальные ставки по кредитам и страховки родителям, которые работают в компании.

Аналогичным образом работают специальные скидки и дисконтные карты для сотрудников магазинов для приобретения товаров по уходу за детьми и другие товары. Кроме того, в некоторых компаниях предусматриваются дополнительные пособия по уходу за детьми или престарелыми.

Следует отметить, что предоставление финансовой поддержки для сотрудников, имеющих особое семейное положение это простейший способ поддержки работающих родителей, доступный даже малым предприятиям.

Формирование индивидуальных договорных гибких графиков работы сотрудников, имеющих несовершеннолетних детей.

Гибкий график работы может быть решающим фактором для конкурентоспособности фирмы. Особенно для тех видов бизнеса, которые подвержены значительным колебаниям в отношении загрузки (реализация крупных проектов в сфере ИТ, консалтинге и т.д.). Использование гибких графиков работы позволяет избежать простоя оборудования, сокращения кадров или даже компенсацию за сверхурочную работу.

Кроме того, механизм гибкого рабочего дня способствует более полному удовлетворению потребностей как работников, так и работодателей и, следовательно, увеличивает привлекательность организации, позволяет привлекать и удерживать высококвалифицированных сотрудников [3]. Также было установлено, что возможность выбора графика работы повышает организационную приверженность сотрудников и удовлетворенность от работы [5].

В связи с разнообразием требований работодателей, сотрудников и клиентов были разработаны несколько вариантов гибкого графика работы, которые включают в себя: Они включают в себя гибкий график, работа со счетом времени, неполный рабочий день, разделение работы, и удаленная работа.

Гибкие графики работы становятся все более и более популярными в динамично-развивающихся компаниях. Выделяют три вида гибких рабочих графиков: обычный гибкий рабочий график позволяет работникам самостоятельно определять начало и конец рабочего дня, но не количество часов, которое они должны проработать. Уточненный гибкий рабочий график дает больше свободы работникам в распределении их времени, рабочий день в данном случае делится на три фазы: часть рабочего времени работник обязан, находится на рабочем месте, а часть времени в начале и в конце рабочего дня работник сам решает находится ему на рабочем месте или нет. Другой характеристикой уточненного гибкого рабочего дня является то, что руководство компании определяет минимальное количество рабочих часов, но в то же время позволяет работникам временно накапливать рабочие часы в долг [4].

Доверительный гибкий рабочий график включает различные перспективы работы, определяя результат работы, а не количество затраченного времени. Работодатель гарантирует работнику полный

суверенитет в надежде, что работник выполнит свои обязательства без контроля рабочего времени. Необходимым условием успешного выполнения доверительного гибкого рабочего графика является то, что организация делает акцент на потенциал работника, его способности к управлению рабочим временем и гарантию компетентного выполнения возложенных обязанностей [3]. Доверительный гибкий рабочий график дает работникам большую долю свободы и более того позволяет им лучше соблюдать баланс работы и семейных обязанностей, однако существует риск того, что отсутствие учета «отлучки от рабочего места» может привести к росту затрат за отработанное время.

Учет рабочего времени. Термин «учет рабочего времени» исходит из дословного перевода немецкого слова «Arbeitszeitkonten» и означает договоренность между работодателями и сотрудниками, которая дает высокую степень гибкости в отношении количества отработанных часов в день, неделю, месяц [1]. В основе концепции учета рабочего времени лежит тот факт, что к часам отработанным работником прибавляется разница между количеством фактически отработанным количеством часов и тем количеством часов, которые работник должен был отработать. Фонд накопленных рабочих часов должен быть сбалансирован с требуемым количеством рабочих часов в течение определенного периода времени. Термин «учет рабочего времени» охватывает многочисленные модели, которые отличаются целью и сроками балансировки рабочих часов. Например учет рабочего времени в течение года позволяет работнику накапливать дополнительные часы работы на протяжении всего года и, таким образом дают ему возможность иметь дополнительные выходные, например, для того, чтобы заботиться о детях или пожилых родственниках. Некоторые компании даже предлагают сотрудникам накапливать и балансировать их рабочие часы работы в течение всего времени работы в компании, так что сотрудники потом могут взять отпуска на несколько лет, чтобы ухаживать за детьми, длительные путешествия, досрочный выход на пенсию или использовать время для дополнительного образования. Аналогично работает концепция «творческого отпуска», позволяющая накапливать рабочие часы и использовать эти часы через определенный период времени как длительное освобождение от работы ("творческий отпуск") с согласием работодателя. Это дает работнику возможность иметь больше свободного времени, например, для семейных целей. В свою очередь, «творческий отпуск» приносит пользу организации тем, что позволяет восстановить мотивацию и производительность труда работника [1, 3].

Неполный рабочий день предполагает большую независимость в отношении рабочего времени, особенно если существует договоренность между работодателем и сотрудником о более гибких механизмах неполного рабочего дня, которые позволяют распределять рабочее время в течение

недели, месяца или даже года. Примерами таких гибких механизмов являются чередование периодов полных рабочих и свободных дней или частичный выход на пенсию старших сотрудников с постепенным переходом от трудовой жизни на пенсию.

Разделение (деление или дробление) работы - это выполнение работы, предназначенной для одного работника, двумя или более людьми. Данный вид занятости используется для создания удобного графика для работников (например, две женщины могут работать на одной должности на условиях неполной занятости, чтобы иметь возможность заботиться о детях)

Дистанционная (или удаленная работа) это работа в какой-либо организации с использованием современных технологии [1]. Дистанционная работа является альтернативой работы в офисе (на рабочем месте), и может быть совмещена с работой дома, в семье. Существует несколько вариантов удаленной работы: 1) переменная удаленная работа подразумевает, что сотрудники попеременно работают и на рабочем месте (в офисе) и дома в соответствии с ранее определенным графиком; 2) гибкая удаленная работа является полностью независимым от местоположения и осуществляется с помощью электронной почты, интернет и телефонной связи. Данный вид занятости позволяет сотрудникам работать из любого места и, таким образом гарантируя высокую степень гибкости.

Информационная помощь работникам (будущим родителям) по вопросам семьи. Многие компании осуществляют информационную помощь будущим родителям по средствам предоставления специализированной литературы по уходу за детьми, способствуют обмену информации и опыта между сотрудниками по вопросам совмещения работы и семьи. Примером успешной реализации платформы для обмена информацией для родителей является платформа немецкого банка Нуро Vereinsbank [5]. Работники банка подчеркивает, что данная платформа предоставляет большой объем информации о уходе за детьми, их воспитании, кроме того можно найти советы и обменяться опытом совмещения семейных обязанностей и работы, что повышает производительность труда сотрудников. Кроме того информационные ресурсы такого типа могут быть дополнены Интернет-порталами, консалтинг-чатами и, конечно, конфиденциальными on-line переговорами с руководителями.

Финансирование учреждений по уходу за детьми, создание корпоративного института нянь. Создание на балансе предприятия детского сада может быть эффективным способом удовлетворения проблем связанных с низкой обеспеченностью населения дошкольными детскими учреждениями. Однако, данная мера корпоративной семейной политик является затратной даже для крупных предприятий, поэтому важно оценить потребности сотрудников в данном учреждении, или может целесообразнее заключить договор с частными учреждениями для временного решения проблемы нехватки мест в детских садах. Затраты,

которые возникают для компании по созданию собственного детского сада или затраты на аренду мест в частных дошкольных учреждениях может в долгосрочной перспективе быть уравновешено за счет сокращения расходов в связи со снижением темпов прогулов, повторного ухода в отпуск по уходу за детьми, увеличением мотивации и производительности, так как у родителей больше не будет беспокойств по уходу за ребенком. [1]. Как уже отмечалось выше, несмотря на снижение затрат в долгосрочной перспективе, вложения компаний в создание дошкольных детских учреждений может быть целесообразно только для компании определенного размера и только для большого количества детей.

В регионах, где государственная сеть дошкольных учреждений достаточная, крупные компании могут сосредоточиться на предоставлении места по уходу за детьми во время, когда государственные учреждения закрыты (ремонт, каникулы, выходные и т.д.). Кроме того, компании могут поддерживать своих сотрудников в поиске детских учреждений, резервируя места в государственных и частных детских садах, создавать свой штат нянь и сиделок или сотрудничая с соответствующими организациями нянь и сиделок т.д.

Поддержка контактов с сотрудниками корпорации и совершенствование их профессиональных качеств во время декретного отпуска. В связи с тем, что во многих странах сотрудники имеют право быть в отпуске по уходу до трех лет, а затем вернуться к своей предыдущей работе, поэтому как для самого работника, так и для компании выгодно и целесообразно поддерживать контакты в течение этого времени. Таким образом затраты на восстановление работника на рабочее место могут быть сведены к минимуму для работодателя, кроме того чувство ответственности и привязанности, а также компетентность работника в течение декретного отпуска может быть усилена. Существует много различных способов поддержания контактов: от неофициального участия сотрудника в корпоративных мероприятиях, семинарах, тренингах, собраниях профсоюзов, или даже выполнение сотрудником выборочных заданий. Кроме того, некоторые сотрудники заранее планируют преждевременный выход на работу, информируя работодателя, тем самым сокращая кадровый дефицит компании.

Косвенные меры поддержки семей с детьми. В дополнение к указанным выше мерам, работодатели могут предложить различные дополнительные услуги, которые могут помочь родителям совмещать работу и выполнение семейных обязанностей. К ним относятся обеды для детей работников в столовой персонала, групповая доставка детей в детские сады и школы.

Следует отметить, что не только прямые меры по поддержке работников и их семей, но и небольшие корпоративные социальные программы, направленные на развитие компетенций работника, его

оздоровление, экономическое благополучие и т.д., позволят создать дополнительные благоприятные условия для реализации семьей работника своих функций. В тоже время следует отметить, что основная цель бизнеса – это максимизация прибыли, поэтому финансирование социальных программ должно подкрепляться не только альтруистическими, но и рациональными мотивами (соотношение затрат и выгод).

В данной связи необходимо принятие комплекса мер на уровне государства, направленных на развитие корпоративных семейных политик; повышение прозрачности, снижение бюрократизации и коррупции при проведении программ; необходимо разработать систему показателей для мониторинга и оценки проводимой политики на предприятиях страны.

Комплекс мер по стимулированию развития программ корпоративной семейной политики может включать меры направленные на формирование благоприятного налогового режима для корпораций, инвестирующих средства в программы корпоративной семейной политики за счет уменьшения налоговой базы на данную сумму; создание стимулирующих льгот для работодателей при создании таких программ и т.д.

Использованные источники:

1. Peus, C. Work-Family Balance? The Case of Germany: Workplace Center, Sloan School of Management the MIT Workplace Center, Munich, 2006. – 29 p.
2. Feldman, D. Reconceptualizing the nature and consequences of part-time work. / D. Feldman // Academy of Management Review, – 1990. – №15. – P. 103-112.
3. Flüter-Hofmann, C. Arbeitszeitflexibilisierung – Erfolgskonzept auch für kleine und mittlere Unternehmen / C. Flüter-Hofmann, S. Flüter-Hofmann. – Köln, 2003.
4. Hamm, I. Arbeitszeiten in der Praxis / I. Hamm. – Frankfurt, 1990.
5. Skandura, T. Relationships of gender, family responsibility and flexible work hours to organizational commitment and job satisfaction / T. Skandura, A. Lankau, J. Melenie // Journal of Organizational Behavior. – 1997. – № 18. – P. 377-391.
6. Благова, Ю.Е. Концепция корпоративной социальной ответственности и стратегическое управление / Ю.Е. Благова // Российский журнал менеджмента. – 2004. – №3. – С. 17-34.
7. Козлов, В.А. Семейная политика в Российской Федерации: уровни ответственности, реализации и финансирования: автореф. диссер. на соиск. уч. степ. канд. экон. наук, специальность 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством (экономика народонаселения и демография)», М., 2011. – 27 с.

К ВОПРОСУ О НАЛОГЕ НА ПРИБЫЛЬ ОРГАНИЗАЦИЙ

Налог на прибыль организаций является одним из основных налогов РФ, но при этом одним из наиболее сложных в исчислении. Помимо этого, остается целый ряд неточностей в нормативно-правовой базе относительно этого налога, которые в свою очередь порождают вопросы, замечания и различные точки зрения относительно применения главы 25 НК РФ, как у самих налогоплательщиков, так и у специалистов и даже государственных органов.

В 2009 году произошло снижение базовой ставки налога до 20% в качестве антикризисной меры. Однако несмотря на положительный эффект данной меры, выразившийся в открытии части прибыли и стимулировании деловой активности предприятий, некоторые экономисты говорили о нецелесообразности такой меры.

Казалось бы, уменьшение ставки налога должно частично снизить поступления сумм по данному налогу в бюджет, но при анализе поступлений налога на прибыль в консолидированный бюджет РФ наблюдается обратная ситуация, поступления растут, причем темп прироста довольно значительный (таблица 1). Это объясняется не только открытием части прибыли и увеличением деловой активности предприятий, но и следствием внешних факторов, например высокими мировыми ценами на нефть, а также существенным ужесточением налогового администрирования и значительным повышением его качества.

Показатель	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
ВВП, млрд.руб.	8944	10831	13243	17048	21620	26781	32987
Налоговые доходы консолидированного бюджета РФ, млрд.руб.	2683,7	3519,2	4138,7	4938,7	6488,7	7784,2	9341,0
Налог на прибыль организаций в консолидированном бюджете РФ, млрд.руб.	513,8	463,3	526,5	867,6	1332,9	1670,6	2172,2
Темп прироста налога на прибыль в консолидированном бюджете РФ	128,8	90,2	113,6	164,8	153,6	125,3	130,0
Удельный вес налога на прибыль организаций в ВВП, %	5,74	4,28	3,98	5,09	6,17	6,24	6,59

Таблица 1. Налог на прибыль организаций в налоговых доходах бюджетной системы РФ

Но следует учитывать и то, что поступления налога на прибыль имеют большую долю во всех налоговых доходах консолидированного бюджета РФ, а также соответствующее возрастание нагрузки данного налога на экономику, что указывает на его преимущественно фискальную направленность, в то время как регулирующей функции не придается большого значения. Тем не менее, в большинстве развитых странах мира налог на прибыль главным образом используется для регулирования и стимулирования деловой активности.

Так как экономика России является развивающейся и в данное время ориентирована на разработку минерально-сырьевой базы и ее экспорт, необходимо большее внимание уделять именно регулирующей функции налога на прибыль. Одним из способов ее осуществления видится дополнение 25 главы НК РФ статьей, содержащей налоговые льготы для определенных видов предприятий. В первую очередь, это должны быть предприятия реального сектора экономики, а именно перерабатывающей, производственной и наукоемкой отраслей. Данные льготы должны быть направлены на поддержание, развитие и создание новых собственных производств и разработок в области науки и техники для создания качественной конкурентоспособной продукции, которая постепенно сможет вытеснить экспортные товары с внутреннего рынка России, а в дальнейшем и выйти на мировой рынок.

Клюева Т.Г., к.э.н.

доцент

кафедра уч.-фин. и стат. дисциплин

Емельянова Н.Е.

ст. преподаватель

филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова

Россия, г. Дмитров

Сергеев Е.П.

аспирант

Финансово-технологическая академия

Россия, г. Королев

ПЛЮСЫ И МИНУСЫ НАЛОГОВЫХ РЕФОРМ ОТНОСИТЕЛЬНО РАЗВИТИЯ ЭКОТЕХНОЛОГИЙ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

Публикация осуществляется при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда (РГНФ): проект №14-32-01206 «Расчет бюджетной эффективности мероприятий по налоговым преференциям недвижимости с элементами экотехнологий в Московской области».

Актуальной и широко обсуждаемой темой как в научных кругах, так и среди специалистов - практиков в настоящее время является создание инновационной экономики. Скептические мнения многих ученых о невозможности качественного преобразования экономики в короткие сроки

еще более явно преподносят существующие проблемы и подчеркивают необходимость их комплексного решения.

Очевидно, что за годы проведенных реформ, в особенности в последнее десятилетие, российская экономика сделала значительный рывок. Упорядочение законодательной базы, рост инвестиций и ускорение темпов строительства, повышение конкурентоспособности предприятий, повышение доступности заемных средств, улучшение качества жизни населения – все перечисленное можно считать положительным результатом переустройства в хозяйстве страны. Однако объективный взгляд позволяет заметить, что в банковской, налоговой, страховой, бюджетной и иных сферах еще остаются нерешенными многие проблемы, затрудняющие развитие инновационно-ориентированной экономики.

Данная статья призвана акцентировать внимание на реформировании положений налогового законодательства Российской Федерации в отношении недвижимого имущества. Авторы провели анализ основных изменений в законодательстве и направлений налоговой политики в целях определения их перспективности для развития инновационных технологий в сфере недвижимости.

Обращаясь к основам налогового законодательства, следует заметить, что в качестве объекта налогообложения могут выступать:

- реализация товаров (работ, услуг) – справедливо в отношении косвенных налогов;
- имущество, прибыль, доход, расход – относительно прямых налогов;
- иное обстоятельство, имеющее стоимостную, количественную или физическую характеристику, с наличием которого законодательство о налогах и сборах связывает возникновение у налогоплательщика обязанности по уплате налога.

Таким образом, в Налоговом кодексе Российской Федерации (НК РФ) в виде совокупности разнообразных объектов установлено сосуществование прямого и косвенного налогообложения. Согласно налоговой статистике эти виды имели разную значимость в формировании государственных доходов. Вместе с тем, налогообложение недвижимости и сделок с ней как одно из составляющих прямого налогообложения на сегодняшний день обладает рядом существенных преимуществ. В их числе:

- 1) простота налогового контроля;
- 2) большая по сравнению с другими налогами объективность и точность прогнозов поступлений в бюджет;
- 3) простота налогового администрирования и пр.

Авторы считают необходимым обратить внимание на то, что термина недвижимость как такового в НК РФ не содержится. При этом в определении имущества как объекта налогообложения НК РФ ссылается на Гражданский кодекс (ГК РФ). Согласно ГК РФ в составе имущества, являющегося объектом гражданских прав, выделены недвижимые и

движимые вещи. Статья №130 ГК РФ гласит, что к недвижимым вещам (недвижимому имуществу, недвижимости) относятся земельные участки, участки недр и все, что прочно связано с землей, т.е. объекты, перемещение которых без несоразмерного ущерба их назначению невозможно, в т.ч. здания, сооружения, объекты незавершенного строительства [3].

Традиционно к системе налогов с недвижимости относят налог на имущество физических лиц, земельный налог и налог на имущество организаций (в части недвижимого имущества в составе основных средств). Каждый из перечисленных налогов имеет разные налоговые базы и особенности расчета. Так, к примеру, налог на имущество физических лиц рассчитывается исходя из инвентаризационной стоимости квартир, домов, иных строений и сооружений. Базой для расчета земельного налога выступает кадастровая стоимость земельных участков. В отношении налога на имущество организаций применяются правила бухгалтерского учета по расчету остаточной стоимости основных средств. Очевидно, что это затрудняет налоговое администрирование.

Для формирования налоговой статистики характерно сведение в единую категорию налогов с движимого и недвижимого имущества. В частности в числе поступлений от имущественных налогов учитываются поступления по транспортному, земельному налогам и налогам на имущество физических и юридических лиц. Позиция налоговиков объяснима тем, что долгое время законом РФ №2003-1 от 09.12.1991 «О налогах на имущество физических лиц» в одном налоге были объединены объекты движимого и недвижимого имущества.

Подчеркнем, что авторы склонны придерживаться иного подхода. Поскольку недвижимость является многоаспектной категорией и сочетает в себе объект гражданских прав, инвестиций и дохода, логичным считаем относить в систему налогообложения недвижимости налоги, в числе объектов которых доходы от операций с недвижимым имуществом – налог на доходы физических лиц и налог на прибыль организаций. Этот подход, с нашей точки зрения, позволит более полно воздействовать на механизм налогообложения и координировать систему налоговых льгот и преференций. Не акцентируя внимание на приведение доказательной базы в пользу указанного подхода, перейдем непосредственно к обзору основных изменений в законодательстве.

Как известно, длительное время законодателями велось обсуждение объединения налогов с недвижимости в единый налог. Многочисленные споры и разногласия не позволяли одномоментно внести изменения в НК РФ. Поэтому на основе Распоряжения Правительства РФ от 23 декабря 1996 г. №1900-р «О проекте Федерального закона «О проведении эксперимента по налогообложению недвижимости в городах Великом Новгороде и Твери», письма Правительства РФ от 24 декабря 1996 г. №4527п-П13 «О внесении проекта Федерального закона «О проведении эксперимента по

налогообложению недвижимости в городах Великом Новгороде и Твери» в Государственную Думу был внесен проект указанного Закона.

В 1997 г. закон №110-ФЗ «О проведении эксперимента по налогообложения недвижимости в городах Великом Новгороде и Твери» был одобрен и тем самым положил начало эксперименту по объединению налогов с недвижимости. Подчеркнем, что на первом этапе эксперимента в данных городах был проведен учет объектов недвижимости, созданы реестры недвижимости для целей налогообложения, разработана методика массовой оценки недвижимости на основе рыночной стоимости, проведен анализ последствий введения налога при различных вариантах ставок и льгот.

Однако в городе Твери Городская Дума не была избрана, выборы прошли в марте 1999 г., когда федеральный закон об эксперименте не действовал (изменения о продлении сроков эксперимента были внесены соответствующим законом в ноябре 1999 г.). За это время реестр утратил актуальность, поскольку соответствующие органы учета и регистрации прав не несли ответственность за обновление данных, и обмен информацией не состоялся [10]. И хотя проведение эксперимента планировалось в двух городах - Великом Новгороде и Твери, фактически пробной базой стал только Великий Новгород.

Согласно ст. 2 указанного закона с момента введения единого налога на недвижимость юридические и физические лица поэтапно освобождались от уплаты налога на имущество предприятий, земельного налога и налога на имущество физических лиц, за исключением налога на транспортные средства, входящего в то время в число налогов на имущество физических лиц [5]. В табл. 1 дана характеристика основных элементов единого налога в соответствии с указанным законом.

Как видно по табл. 1, в составе объекта налогообложения объединены и земельные участки и строения на них. При этом следует обратить внимание на то, что в отношении недвижимости с элементами экотехнологий не заявлено каких – либо налоговых льгот или преференций. Налоговые ставки дифференцированы по видам объектов недвижимости вне зависимости от ее экологического класса. Таким образом, объединение налогов не несло в себе инновационной направленности, а предполагало лишь изменение механизма расчета и взимания налога.

Таблица 1 – Элементы налога на недвижимость согласно закону №110-ФЗ «О проведении эксперимента по налогообложения недвижимости в городах Великом Новгороде и Твери»

Наименование элемента	Характеристика
1. Субъект налогообложения	юридические и физические лица, обладающие вещными правами на недвижимость, находящейся в государственной или муниципальной собственности, собственники недвижимости (в частной и иных формах)

2. Объект налогообложения	земельные участки (в т.ч. лесного фонда), здания, сооружения и иное недвижимое имущество
3. Налоговая база	рыночная стоимость объектов недвижимости на 1 января налогового периода
4. Налоговая ставка	устанавливаются представительными органами местного самоуправления в пределах: - по индивидуальным жилым домам, квартирам, жилым помещениям, дачам – не более 0,5% рыночной стоимости; - по гаражам на 1-2 машино-места – не более 1% рыночной стоимости; по объектам недвижимости для целей промышленного производства – не более 2% рыночной стоимости; - по иным объектам – не более 5% рыночной стоимости.
5. Налоговый период	календарный год
6. Налоговые льготы	1) для недвижимости жилого назначения – налоговая база устанавливается в размере не более 50% от оценки рыночной стоимости 2) не облагаются объекты недвижимости, расположенные на территориях городов Великого Новгорода и Твери и находящиеся в собственности иностранных государств и международных организаций
7. Сроки уплаты налога	устанавливаются представительными органами местного самоуправления
8. Порядок уплаты	устанавливается представительными органами местного самоуправления

Несмотря на ограничение экспериментальной базы, апробация выявила множество проблем, не позволяющих ввести единый налог по всей стране. Вместе с тем, были получены четкие представления о преимуществах объединения налогов с недвижимости (табл. 2).

Таблица 2 – Положительный эффект от введения налога на недвижимость (по результатам эксперимента в Великом Новгороде)

Преимущества для налогоплательщиков	Преимущества для города
1. Наличие постоянной ставки - меняется только рыночная стоимость объектов недвижимости	1. Создание предпосылок для развития благоприятного инвестиционного климата
2. Снижение налогового бремени за счет высвобождения из налоговой базы активной части основных фондов	2. Разработка предпосылок для увеличения оборота, повышения спроса и развития рынка недвижимости города
3. Простота и удобство расчета единого налога по сравнению с прежней необходимостью ведения учета по налогу на имущество организаций и земельному налогу	3. Формирование полной базы данных объектов недвижимости с их техническими характеристиками и единого реестра (кадастра)

Преимущество для администраторов налога
Простая система администрирования

В целом, в числе преимуществ единого налога на недвижимость в Великом Новгороде, можно выделить следующие.

1. Стабильность налоговых поступлений.

На первый взгляд введение налога можно было бы назвать неэффективным поскольку текущие платежи по единому налогу на недвижимость оказались меньше тех, что могли бы поступить в бюджет города по земельному налогу и налогу на имущество организаций. Однако бюджетные потери были компенсированы дополнительными поступлениями по налогу на прибыль, налогу на доходы физических лиц, доходами бюджета от продажи земельных участков. Подобный эффект обусловлен новой системой имущественного налогообложения, которая дала участникам эксперимента возможность провести техническое перевооружение, привлечь инвестиции и снизить себестоимость выпускаемой продукции.

2. Активизация спроса на недвижимость.

Участниками эксперимента могли быть организации – собственники единых объектов недвижимости. В связи с этим введение налога на недвижимость стимулировало спрос на недвижимость. Значительно увеличилось число собственников земли, в т.ч. небольших участков, что косвенно свидетельствует о повышении финансового благополучия субъектов малого предпринимательства.

3. Активизация инвестиций в модернизацию и расширение производства.

Выведение из налоговой базы активной части основных средств стимулировало организации к замене изношенных основных средств, приобретению более дорогостоящего и производительного оборудования.

4. Упрощение системы налогового учета и администрирования.

В новом механизме два налога заменились единым налогом на недвижимость. Обязанность муниципальных органов на 1 января каждого года состояла в перерасчете стоимости налогооблагаемой недвижимости. Налогоплательщики единовременно рассчитывают годовую сумму налога и раз в квартал выплачивают 1/4 суммы. Подобный механизм обеспечивает простоту системы администрирования и для налогоплательщиков, и для налоговых органов.

Таким образом, полученные результаты положительны.

Вместе с тем, анализ проведенного эксперимента по введению единого налога на недвижимость показал, что в настоящее время существуют определенные проблемы, к которым, в первую очередь, следует отнести:

1) сложность создания реестра недвижимости для целей налогообложения и проведения оценки объектов недвижимости по специально разработанным методикам;

2) потребность в единой методике оценки налогооблагаемой недвижимости и механизма обжалования результатов оценки;

3) необходимость обеспечения более качественного взаимодействия и эффективного обмена данными об объектах недвижимости между налоговыми органами, органами, осуществляющими кадастровый и технический учет недвижимого имущества, государственную регистрацию прав на недвижимое имущество и сделок с ними, и исполнительными органами местного самоуправления [9].

Данные проблемы затрудняют распространение новой системы налогообложения на всей территории Российской Федерации. В этой связи Правительство пришло к необходимости поэтапного изменения механизма налогообложения недвижимости. Считаем целесообразным подчеркнуть, что даже при решении указанных выше проблем, закон не приобретает инновационной направленности, не способствует развитию недвижимости с элементами экотехнологий.

Учитывая вышеизложенное можно резюмировать, что введению налога должна предшествовать подготовительная работа. На основе единой концепции налогообложения объектов недвижимости, необходимо: определить состав объектов налогообложения, налоговую базу, пределы для установления налоговых ставок и возможные налоговые преференции по налогу, способствующие развитию инновационного экологичного домостроения.

Использованные источники:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) [Электронный ресурс] : утв. федер. законом №146-ФЗ от 31.07.1998 // Собр. Законодательства РФ. – 1998. – 03 августа (№31). – С. 3824 (с изменениями и дополнениями от 28.12.2013). – Справочная правовая система «Консультант Плюс».
2. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) [Электронный ресурс] : утв. федер. законом №117-ФЗ от 05.08.2000 // Собр. Законодательства РФ. – 2000. – 07 августа (№32). – С. 3340 (с изменениями и дополнениями от 28.12.2013). – Справочная правовая система «Консультант Плюс».
3. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) [Электронный ресурс] : утв. федер. законом №51-ФЗ от 30.11.1994 // Собр. Законодательства РФ. – 1994. – 05 декабря (№32). – С. 3301 (с изменениями и дополнениями от 28.12.2013). – Справочная правовая система «Консультант Плюс».
4. О налогах на имущество физических лиц [Электронный ресурс] : закон РФ №2003-1 от 09.12.1991 // Ведомости СНД и ВС РФ. – 1992. – 20 февраля (№8). – С. 362. (с изменениями и дополнениями от 02.11.2013). – Справочная правовая система «Консультант Плюс».
5. О проведении эксперимента по налогообложению недвижимости в городах Великом Новгороде и Твери [Электронный ресурс] : федер. закон №110-ФЗ от 20.07.1997 // Собр. Законодательства РФ. – 1997. – 28 июля

(№30). – С. 3582 (с изменениями и дополнениями от 28.07.2004). – Справочная правовая система «Консультант Плюс».

6. О федеральной целевой программе «Жилище» на 2011 - 2015 годы [Электронный ресурс] : постановление Правительства РФ №1050 от 17.12.2010 // Собр. Законодательства РФ. – 2011. – 31 января (№5). – С. 739 (с изменениями и дополнениями от 18.04.2014). – Справочная правовая система «Консультант Плюс».

7. Основные направления налоговой политики Российской Федерации на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www1.minfin.ru/ru/tax_relations/policy/index.php?&from_38=2.

8. Проект Основных направлений налоговой политики Российской Федерации на 2015 год и на плановый период 2016 и 2017 годов [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www1.minfin.ru/ru/tax_relations/policy/.

9. Об утверждении отчета о результатах введения налога на недвижимость на территории Великого Новгорода и предложений по совершенствованию налогообложения недвижимости [Электронный ресурс] : решение Думы Великого Новгорода от 03.03.2006 №267. – Режим доступа: http://novgorod.news-city.info/docs/sistemsd/dok_ierlez.htm.

10. Тахтарова, Н.В. Эксперимент по налогообложению недвижимости в городах Великом Новгороде и Твери [Электронный ресурс] / Н.В. Тахтарова. – Режим доступа: <http://www.laws-portal.ru/lib/experiment-real-estate-taxation.htm>.

*Князева В.М.
студент 2 курса
кафедра ГМУ
Фархутдинова Л.Н.
ассистент
ФГБОУ ВПО БГАУ
Россия, г. Уфа*

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ СИСТЕМАТИЗАЦИИ И ОБРАБОТКИ ИНФОРМАЦИИ

Аннотация. В данной статье рассматриваются проблемы систематизации и обработки информации, и пути их решения.

Ключевые слова: Систематизация информации, обработка информации.

Систематизация информации предполагает обработку информации с целью приведения ее к определенному виду и интерпретацию информации, позволяющую индивиду определенным образом отреагировать на полученную информацию. Обработка информации располагает ее в определенном порядке, придает ей некие завершенные формы, что

наполняет информацию определенным смыслом и значением. Обработка информации создает образы, формы, которые человек может распознать и которые понимаются им определенным образом.

Систематизация информации человеком проводится двумя способами. Первый способ - это логическая обработка информации. Для данного способа характерно систематическое и последовательное на основе логических операций преобразование информации. Это так называемый научный способ обработки информации. Но человек не только логически обрабатывает информацию, доводя ее до состояния, позволяющего осуществлять действия в ответ на полученные воздействия из среды. Человек также обрабатывает информацию, используя чувства, предпочтения, эмоции, убеждения. В этом случае информация обрабатывается по принципам "люблю - не люблю", "нравится - не нравится", "хорошо - плохо", "лучше - хуже", "приемлемо - неприемлемо" и т.п. [1]

Для успешного выполнения обработки информации исполнителю (человеку или устройству) должен быть известен алгоритм обработки, т. е. последовательность действий, которую нужно выполнить, чтобы достичь нужного результата.

Важным видом обработки информации является кодирование – преобразование информации в символьную форму, удобную для ее хранения, передачи, обработки. Кодирование активно используется в технических средствах работы с информацией (телеграф, радио, компьютеры).

Другой вид обработки информации – структурирование данных (внесение определенного порядка в хранилище информации, классификация, каталогизация данных).

Ещё один вид обработки информации – поиск в некотором хранилище информации нужных данных, удовлетворяющих определенным условиям поиска (запросу). Алгоритм поиска зависит от способа организации информации. [2]

Одной из проблем систематизации и обработки информации является нарушение алгоритма. Для обработки информации должен быть известен алгоритм действий, если алгоритм нарушен, например не правильно классифицировали информацию (ошибка в цифре, букве), то информация будет утеряна, чтобы информация не была утеряна, нужно создать такую классификацию, которая будет понятна всем.

Проблема систематизации информации, то есть не правильная обработка информации (информация не имеет определенной формы), чтобы решить данную проблему, нужно:

1. Создать алгоритм действий обработки информации.
2. Создать такую форму информации, чтобы данная форма была понятна всем.
3. Создать классификацию.

Использованные источники:

1. Систематизация информации. URL: http://www.inventech.ru/lib/strateg/strateg_0148/.
2. Обработка информации. URL: <http://school.xvatit.Com/index.php?title>.

*Коваленко А.И.
старший преподаватель
ФГОАУ ДВФУ
Россия, г. Уссурийск*

РАЗВИТИЕ ОБРАЗНО-ПЛАСТИЧЕСКОГО МЫШЛЕНИЯ ПРИ РАБОТЕ С ФОРМООБРАЗУЮЩИМИ МАТЕРИАЛАМИ НА ЗАНЯТИЯХ ПО ДЕКОРАТИВНО-ПРИКЛАДНОМУ ИСКУССТВУ У СТУДЕНТОВ ПЕДАГОГИЧЕСКИХ ВУЗОВ

Система подготовки учителя изобразительного искусства ставит в качестве основных целей не только формирование педагогических навыков, но и освоение целого комплекса специализированных знаний и умений, связанных с художественной, творческой деятельностью педагога-художника. Эти навыки приобретаются на занятиях по живописи, рисунку, композиции, декоративно-прикладному искусству.

Глубокая специализация и мастерство в области декоративно-прикладного искусства являются действенным средством подготовки высококвалифицированного педагога-художника, призванного сохранить и развить творческие принципы изобразительного искусства, национальную самобытность декоративного искусства, его художественно-образное богатство, неразрывно связанное с творческим трудом [1].

В процессе освоения специальных дисциплин у будущих педагогов формируются специализированные качества мышления и восприятия, необходимые для полноценной творческой и педагогической деятельности. В частности, на занятиях по рисунку и живописи большое внимание уделяется развитию цельности восприятия натуры или композиции, чувства колорита, способности воспринимать обобщенно раздробленное изображение и т.д.

Одним из важнейших качеств, формируемых на занятиях по специальным дисциплинам, является образно-пластическое мышление, необходимое для решения творческих задач, связанных с объемно-пространственной композицией, иными словами, работой с формой.

Понятие образно-пластического мышления включает способность художника на первом этапе преобразовать некую творческую идею, мысль, эмоцию в конкретный художественный образ. На втором этапе - способность художника обработать образную форму путем строго отбора деталей и элементов, применяя базовые знания по объемно-пространственной и формальной композиции, способность передать идею художественного образа зрительно-пластическими средствами-композицией, всеми

элементами формы (пространство, объем, пластическое движение, ритм, линия, светотень, цвет и т.д.), с учетом особенностей обработки, пластических характеристик материала.

В создании творческих произведений декоративно-прикладного искусства основным является так называемый художественный образ. «Художественный образ - всеобщая категория художественного творчества: присущая искусству форма воспроизведения, истолкования и освоения жизни путём создания эстетически воздействующих объектов. Под образом нередко понимается элемент или часть художественного целого, обыкновенно — такой фрагмент, который обладает как бы самостоятельной жизнью и содержанием»[2].

Развитие художественно-образного мышления, (как базового для развития образно-пластического), адекватное специфике творческих принципов образного выражения в декоративно-прикладном искусстве, является наряду с теоретическими и практическими знаниями и умениями в области художественного ремесла, ведущим компонентом подготовки способностей к творчеству и важным условием методической учителя изобразительного искусства, способного организовать художественную деятельность учащихся, направленную на формирование и развитие их творческих способностей [1].

Процессу развития такого мышления у студентов художественно-графических факультетов педагогических ВУЗов посвящены ряд научных трудов и диссертаций. В частности, такие авторы как Ворохоб А.А., Костенко В.И., Даутова О.Г. и ряд других авторов в своих трудах раскрывают особенности и методы развития такого мышления на занятиях скульптурой, графикой, композицией и т.д. (см. библиографический список). Задача создания художественного образа ставится почти на всех занятиях профессионального цикла - занятиях по графике, живописи, композиции, но в этих видах искусства принципы композиционного построения воспроизводятся в основном на плоскости, так что объёмно-пространственные отношения моделируются с большей или меньшей мерой условности в двух измерениях.

Занятия по декоративно-прикладному искусству создают необходимую среду для развития образно-пластического мышления благодаря многообразию и разноплановости заданий и осваиваемых материалов. Каждый материал имеет свои особенные качества и обладает присущими только ему пластическими возможностями. Именно на занятиях по ДПИ студенты совершают столь важный логический переход от принципов построения плоскостной композиции к принципам построения объёмной. Традиционно считается, что навыки скульптурного изображения, осваиваемые человеком с самой древности, стоящие у самых истоков изобразительного искусства, легче осваиваются учащимися, поскольку к зрительным прибавляются тактильные ощущения при изучении натуры, что

помогает художнику. Грамотное же изображение объемного объекта на плоскости есть высшая ступень развития мастерства художника, где применяется весь комплекс знаний по теории композиции, цветоведения, и т.д. Но, на наш взгляд, эта точка зрения применима лишь к натуралистичной передаче изображения, где переработка пластических характеристик модели с целью создания авторского образа сводится к минимуму. На практике же мы видим, что студенты, успешно овладевшие на начальном этапе обучения навыками плоскостного изображения, оказываются беспомощны в достижении целей создания образной объемно-пространственной композиции. Знания, успешно применяемые в рисунке и живописи, с трудом адаптируются ими к выполнению скульптурных и декоративно – пластических заданий. Причину этого автор видит, в частности, в том, что при рисовании на плоскости студенты изучают (или создают) изображение только с одного ракурса, анализируя объект и трансформируя его в сознании как плоскостное изображение.

В архитектуре, декоративно-прикладном искусстве и скульптуре отражение идеи художественного образа состоит в организации реального, вещественного материала в трёхмерном пространстве, в формировании его конструкции и тектоники, во взаимно гармоническом или намеренно дисгармоническом расположении отдельных частей, в увязывании воедино всех элементов пластической формы, в достижении целостности композиции [1].

Выразительность образа достигается использованием зрительно-формальных элементов; последние способствуют созданию определённой духовной атмосферы, настроения, выявлению идейного смысла произведения. В практике творчества тектонически-композиционный и эмоционально-экспрессивный аспекты нерасторжимы, так как духовная содержательность образа во многом зависит от определённого пластического решения, а оно, в свою очередь, всегда несёт определённое эмоционально-эстетическое содержание.

Формирование пластического мышления в передаче художественного образа начинается для студентов на первом этапе с изучения двухмерной, декоративно-плоскостной композиции, где изучаются основные законы формальной двухмерной композиции – работа пятном, понятие композиционного центра, статики и динамики и т.д. Эти же законы действуют и в объемно-пространственной композиции [1].

Вторым этапом развития образно-пластического мышления является изучение формальной объемно-пространственной композиции. Здесь основная роль отведена понятию «архитектоника», пропорциональному соотношению объемов в пространстве, подчинению объемов единой художественной идее, средствам художественного выражения в объеме. Хорошо, если образовательная программа включает такую дисциплину или спецкурс, как «Формообразование», где знания по объемно –

пространственной композиции изучаются углубленно, с выполнением множества практических заданий. В этом случае можно изучать дисциплины «Формообразование» и «ДПИ» в виде компонентов интегрированного блока, дополняющих друг друга. В свою очередь на занятиях по декоративно-прикладному искусству больше внимания будет уделяться непосредственно процессу создания художественного образа в материале. Если же дисциплина «Формообразование» студентами не изучается, то блок по изучению формальной композиции и декоративной композиции необходимо включать в программу дисциплины «Декоративно – прикладное искусство» (ДПИ) на начальном этапе освоения. Для начала важно изучить абстрактную объемно-пространственную композицию, чтобы сформировать у студента чувство формы и пространства в чистом виде, без привязки к какому-то конкретному материалу. Здесь же даются первичные понятия о создании художественного образа, воплощении его в форме. Этот этап очень важен, так как если, минуя его, будет начата работа непосредственно с материалами, это может вызвать нежелательные последствия, такие как некорректное формирование образно-пластического мышления в виде возникновения в сознании студента нежелательных жестких связей «образ-материал», подчинение образного мышления пластическим свойствам конкретного материала, неспособность мыслить в контексте разнообразия пластических свойств самых различных формообразующих материалов, в том числе и нетрадиционных, что актуально в связи с развитием явления дизайна в художественной среде. Так, было замечено, что при освоении студентами принципов декоративной объемной композиции сразу на традиционных материалах, большинство творческих работ впоследствии выполнялось студентами именно из этих материалов (например, понятие «панно» ассоциируется лишь с изученными мозаикой и батиком, а если сосуд – то непременно из глины и т.д.). Большой творческий, экспериментальный пласт процесса создания произведения, связанный с освоением нового материала, выпадает из контекста.

В процессе изучения формальной композиции учащиеся получают задания по созданию абстрактных сложных геометрических форм путем объединения ряда более простых геометрических трехмерных элементов. Ставятся задачи соблюдения законов формальной композиции, выражения художественной идеи в абстрактной геометрической форме. Завершающим этапом может быть работа с цветными геометрическими элементами.

Наконец, как пример трансформации формальной композиции в материале, студенты знакомятся с произведениями из пластических и твердых материалов, используемыми для создания объемных предметов искусства, с обязательным последующим анализом этих произведений. Необходимый блок-материаловедение. Здесь желательно изучить самый широкий спектр материалов, позволяющих работать в объеме - от традиционных дерева, камня, кости, керамики, до современных пластик,

самозатвердевающих масс и т.д. с максимально возможным освоением на практике. Завершающим этапом является постановка задачи создания объемно – пространственных художественных композиций в материале. Перед студентами необходимо ставить задачи использования всех изученных средств художественного выражения в прикладном искусстве, вместе или по отдельности в каждом задании. Желательно отследить степень осознанности использования тех или иных художественных средств. Для этого можно предложить студентам дать краткий художественный анализ своей работе, и обсудить его в аудитории. Широкое использование заданий творческого типа необходимо в процессе формирования образно-пластического мышления, так как творческий процесс и создание образа в искусстве - вещи неразделимые.

Способность трансформировать образное мышление, подчинить его пластическим свойствам отдельно взятого материала ставится как одна из важнейших задач на данном этапе. Трудно переоценить роль объемной формы как средства художественного выражения в декоративно-прикладном искусстве.

Одним из самых распространенных форм ДПИ является структурно-архитектоническая, где соотношение гармонии объемов с пластическими особенностями материала является основным языком художника. Часто, говоря о требованиях, предъявляемых к предмету ДПИ, мы говорим о единстве формы и декора. Но огромное количество произведений создается, исключая необходимость декора, где гармония формы целиком заменяет собой это единство. В этом случае требования к гармоничному соотношению объемов значительно возрастает, так как ничто не отвлекает зрителя от созерцания пластической гармонии предмета, силуэта, красоты линий и т.д. Говоря о развитии декоративного образно - пластического мышления средствами ДПИ нельзя миновать важнейшее понятие стилизации трехмерной формы. Это понятие - ключевое в понимании особенностей декоративного художественного образа.

На этапе изучения и освоения приемов стилизации возникает наибольшее количество трудностей для студентов. Преображение натуралистичного образа в декоративное изображение требует мышления в иной плоскости, где на первое место ставится именно соблюдение законов формальной композиции. Усложнение задачи, в виде перехода от двухмерной стилизации к объемно-пространственной требует мобилизации полученных знаний и интеллектуального напряжения.

Сложность этого этапа заключается, во - первых, в необходимости строго отсекаать лишние детали в поиске характера образа, во- вторых, обладать навыками в области скульптуры, в третьих, мыслить в формате трехмерной структуры, то есть создавать произведение, художественная выразительность которого была бы одинаковой при восприятии с любого ракурса.

Иногда ключом к выполнению такого задания является интуитивный подход, с последующими этапа анализа и синтеза, иногда – строгое осмысление на каждом этапе. В любом случае, при выполнении итоговых заданий студенты должны проявить максимальную осознанность творческого процесса, и быть готовыми анализировать, углублять и трансформировать полученный творческий опыт. Методы, предложенные в данной статье, очевидно не являются исчерпывающими, они лишь описывают наиболее вероятную схему развития образно – пластического мышления в рамках образовательной программы педагогического ВУЗа.

Использованные источники:

1. Даутова, О.Г. Развитие образно-пластического мышления студентов средствами декоративной керамики на факультете изобразительного искусства в педвузе (электронный ресурс) автореферат дис. кпн /Даутова, О.Г.//Научная библиотека диссертаций и авторефератов. Режим доступа <http://www.dissercat.com/content/razvitie-obrazno-plasticheskogo-myshleniya-studentov-sredstvami-dekorativnoi-keramiki-na-fak#ixzz3D4OW8w1F>
2. Ворохоб, А.А. Формирование образно-пластического мышления у студентов художественно-графических факультетов средствами скульптуры при использовании различных материалов скульптуры (электронный ресурс) автореферат кпн / Ворохоб, А.А.// Научная библиотека диссертаций и авторефератов. Режим доступа <http://www.dissercat.com/content/formirovanie-obrazno-plasticheskogo-myshleniya-u-studentov-khudozhestvenno-graficheskikh-fak#ixzz3D4OmdDkb>

Коваленко А.И.
старший преподаватель
ФГОАУ ДВФУ
Россия, г. Уссурийск

ОСОБЕННОСТИ ХУДОЖЕСТВЕННО- ПЕДАГОГИЧЕСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ В ПЕДАГОГИЧЕСКИХ ВУЗАХ КИТАЯ (НА ПРИМЕРЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО ПЕДАГОГИЧЕСКОГО УНИВЕРСИТЕТА Г.ДАЦИН)

Становление системы художественно- педагогического образования в Китае претерпело множество изменений за последнее столетие под влиянием изменения политических ситуаций. В результате, начиная с 70-х годов прошлого века, система китайского высшего образования, в том числе педагогического, переживает бурный рост и развитие. Во многом это произошло благодаря активному экономическому развитию страны. На формирование самой структуры и программ художественного образования в значительной мере повлияли тесные культурные связи с Россией и западными странами. В итоге в Китае сформировалась вполне определенная система подходов к художественно- педагогическому образованию.

Китайское художественно- педагогическое образование, представляет, с нашей точки зрения, особый интерес, по причине особенностей духовной и художественной культуры Китая, сформировавших особое мышление представителей этой нации. По мнению некоторых исследователей, оно включает в себя три основных направления: традиционное, академическое, и инновационное. И если в России реализм, лежащий в основах академической системы, воспринимается студентами весьма органично по причине давних живописных реалистических традиций русского искусства, то китайскому студенту приходится синтезировать в своем сознании некую обобщенную структуру, в которой должны работать и взаимодействовать три совершенно различных подхода к образованию и искусству. Во-первых, рассмотрим академическое направление. За основу здесь была взята классическая академическая система преподавания российских ВУЗов. Русская академическая школа, одна из сильнейших в мировом искусстве, позволяет добиться значительных результатов в формировании базовых навыков рисунка, живописи, скульптуры, без которых немислимо полноценное художественное образование. В последнее время множество художников-живописцев Китая работают именно в реалистичном направлении. Но часто мы видим, что в выполнении заданий китайские студенты, со свойственной им педантичностью ставят перед собой задачу максимально натуральной передачи формы объекта, текстуры, в некоторых случаях, доходя до гиперреализма, то есть копирования мельчайших внешних признаков натуры, при том что конструктивный анализ формы, лежащий в основе академизма, игнорируется. Особенно это заметно в работах по рисунку, скульптуре. Тщательнейшим образом прорисованные детали преобладают над конструктивной основой формы. В обучении живописи академический подход часто реализуется в постановке таких задач, как освоение различных техник реалистичного письма - лессировки, а-ла-прима, голландского письма и т.д. В выполнении работы с натуры студенты уделяют огромное внимание технике, стараясь соблюсти чистоту технического исполнения. При этом, как и в рисунке, конструктивный анализ частенько остается забытым. Такое важнейшее понятие как колорит тоже частенько отходит на второй план. Наиболее удачной формой в этих случаях является изучение живописных основ через призму анализирования и копирования ведущих мастеров академической школы.

Традиционное направление включает в себя освоение традиционных техник китайской живописи и каллиграфии. В программе этому уделяется большое внимание. Традиционное китайское искусство- некий синтез графики, живописи, философии. Обучение каллиграфии проходит в специализированных классах, каллиграфические навыки приобретаются в самых различных масштабах, от работы на плоскости огромных вертикальных бумажных полос на стене до письма на небольших листочках рисовой бумаги. Студент, осваивающий каллиграфическое искусство,

должен глубоко погрузиться в традиционную китайскую философию, культуру, продемонстрировать глубокую степень осмысления процесса. В тоже время в итоге учащимися приобретаются навыки рисования мягкой кистью сразу без карандашной подготовки, вырабатываются твердость руки, исчезает страх перед чистым листом. Эти навыки и умения нужны любому художнику. Проводя аналогию, подобные навыки русские студенты приобретают на занятиях по художественным шрифтам, в процессе освоения народных росписей на занятиях по декоративно-прикладному искусству.

Изучению традиционной китайской живописи- «гохуа» и ее двух направлений- «гунби» и «сеи» тоже отводится много времени. Изучение этих видов преследует ту же цель, что и занятия каллиграфией. Итоговая работа студентов- творческая.

Наиболее интересные, на наш взгляд, - инновационные методы художественного образования, сформировавшиеся под влиянием западных и американских тенденций в художественном образовании. Основным методом здесь- проектный, на базе предмета, аналогичного нашему «Формообразованию». Здесь главной задачей является развитие так называемого дизайнерского мышления, когда на базе полученных знаний о плоскостной, объемной, объемно-пространственной композиции и материаловедения студенты создают собственные проекты из различных, самых неожиданных порой материалов.

Трудоемкость специальных дисциплин, входящую в образовательную программу, в целом схожа с трудоемкостью таких же дисциплин в российских ВУЗах. Главное отличие в учебном плане состоит в том, что дисциплины не являются, как у нас, «сквозными», то есть изучаемыми на протяжении всех лет обучения в равном объеме с соблюдением принципа «от простого- к сложному». Дисциплины подаются блочно, и в этом, по мнению автора, есть свои плюсы и минусы. Используя личный опыт преподавания в российском и китайском ВУЗе, автор попытается сравнить оба метода. «Сквозной» метод направлен на многократное закрепление полученных знаний в процессе всех лет обучения. Реализуя дидактические принципы поэтапности, «от простого- к сложному», студенты на протяжении всего периода возвращаются к одним и тем же принципам передачи изображения на плоскости, законам композиции, колористики, конструктивного анализа и т.д. Но на каждом курсе изучение этих законов происходит на более сложном этапе соответственно программе. Содержание предметов «живопись», «рисунки», композиция», «скульптура» тесно связано с изучаемыми темами на предметах «история искусства», «декоративно-прикладное искусство». В итоге у студента формируется цельная система знаний, умений и навыков, готовность проявить эти знания и навыки в любом виде художественно-педагогической деятельности.

Блочная же система, практикуемая в китайских ВУЗах, базируется на методе «погружения» в материал. Студенты, изучающие, например, блок

живописи в течение полугода этим методом, изучают остальные дисциплины в минимальном объеме. Занятия по живописи проходят в аудитории в размере 6 академических часов в день, 4-5 дней в неделю, после чего студенты получают задание для самостоятельной работы и выполняют его в той же аудитории до вечера. Таким образом, этот метод позволяет студентам максимально сосредоточиться, погрузиться в процесс обучения и творчества, не отвлекаясь на параллельные задачи. Надо отметить, что выполнение сложных художественных, особенно творческих заданий требует часто именно многочасового сосредоточения, углубления в работу, длительного всестороннего анализа натуры. И метод блочного преподавания в этом случае как нельзя более способствует высокому результату. Частая же смена видов деятельности, происходящая в течение дня у студентов, обучающихся по «сквозному» методу, приводит нередко к тому, что студент при выполнении работы не успевает за одну «пару» сосредоточиться, сбивается, не погружается в процесс, не успевает передать в работе свои замыслы, и каждый раз, когда надо продолжить начатую работу, проводит анализ повторно. В связи с этим формируется привычка не затрачивать на выполнение задания много времени, в том числе и на самостоятельное задание. Поэтому, на наш взгляд, иногда целесообразно чередовать в программе оба метода, для достижения максимальных результатов обучения.

*Ковтун К.В.
стажер-исследователь
ОИЭ ИСЭРТ РАН
Россия, г.Вологда*

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ ЛЕСНОЙ ОТРАСЛИ ВОЛОГОДСКОЙ ОБЛАСТИ

Одним из приоритетных направлений импортозамещения в Вологодской области является развитие лесной промышленности. Социально-экономическое развитие Вологодской области всегда было неразрывно связано с расширением и рациональным использованием имеющихся природных ресурсов, главными из которых являются леса.

Лесные ресурсы занимают площадь 11,6 млн. га, или 80% территории региона. Корневой запас древесины оценивается в 1684,4 млн. куб. м, в том числе хвойных пород - 855,7 млн. куб. м. По лесопокрытой площади и запасу древесины Вологодская область занимает третье место в Северо-Западном федеральном округе

Наличие значительной лесосырьевой базы, близость зарубежных и внутренних рынков лесной продукции предопределили развитие в Вологодской области лесопромышленного производства. Однако его особенностью в последнее время является вывоз лесов и обратный ввоз продуктов его переработки, произведенных в зарубежных странах. Связана

подобная ситуация со значительным сокращением объемов производства в данной отрасли промышленности региона.

В Вологодской области в 2000 – 2012 гг. значительно сократились за объемы производства целлюлозы и бумаги, картона – в 4,9 и 3,8 раза соответственно. В 2000 - 2012 гг. наиболее высокие темпы роста как по России в целом, так и в СЗФО и Вологодской области наблюдались в производстве фанеры - в 2,2, 2,1 и 2,9 раза соответственно. По остальным видам производства объемы были восстановлены частично и дореформенного уровня пока достичь не удастся.

В период роста производства региональный лесопромышленный комплекс развивался поступательно, особенно активно - лесозаготовительная и деревообрабатывающая отрасли, в которых прирост производства составил 45 и 89% соответственно. В целлюлозно-бумажной промышленности объемы производства продолжают снижаться.

Одним из основных условий прогрессивного развития ЛПК является опережающее введение мощностей по производству продукции с высокой добавленной стоимостью (целлюлоза, бумага, картон, фанера, плиты, мебель). Однако за анализируемый период прогрессивных изменений в структуре лесобумажного производства области не произошло.

Так, доля перерабатывающих производств в объеме выпуска лесобумажной продукции в 2012 г. по сравнению с 2000 г. увеличилась на 9,5%, но обеспечено это было в основном за счет увеличения на 17,8% удельного веса механической обработки древесины при падении на 8,3% удельного веса химической переработки древесины в составе лесобумажной продукции. В структуре производства все еще остается высокой, хотя и имеет тенденцию снижения, доля лесозаготовительной отрасли. В 2012 году она составила 28,2%, в то же время уровень лесозаготовок в развитых лесопромышленных странах не превышает 20% общего объема производства лесопроизводства.

Стоит рассмотреть уровень использования производственных мощностей по выпуску основных видов продукции в ЛПК Вологодской области. Имеющиеся производственные мощности по выпуску некоторых видов лесопроизводства в 2012 г. использовались практически полностью: по вывозке древесины - на 74,5%, производству фанеры - на 91,8%, производству древесностружечных плит - на 73,5%. Однако мощности по производству пиломатериалов используются только на 44,5%, целлюлозы (по варке) - 28,4%, бумаги - на 25,9%.

Текущее состояние промышленности лесного комплекса говорит о низком спросе на продукцию лесопромышленного комплекса с наибольшей добавленной стоимостью, что в свою очередь вызвано главным образом недостаточностью инвестиций, являющихся ключевым фактором активизации инновационного развития лесопромышленного производства.

Так общий объем инвестиций в промышленность Вологодской области 2013 году составил 53 млрд. рублей. Из них объем инвестиций в ЛПК – 2,7 млрд. руб., примерно 4%. Этого безусловно недостаточно для инновационного развития данного сектора промышленности. Наблюдается тенденция к увеличению притока инвестиций по сравнению с 2011 годом, однако их объемы по-прежнему не велики.

На наш взгляд, достигнутого объема инвестиций явно недостаточно для устойчивого развития лесопромышленного комплекса в связи с тем, что, во-первых, износ основных промышленных фондов крупных и средних предприятий ЛПК остается на предельно допустимом уровне (в целлюлозно-бумажном производстве является критическим); во-вторых, по-прежнему высока сезонность производства лесозаготовительной отрасли, что вызвано нехваткой дорог круглогодочного действия.

Недоиспользование производственных мощностей, высокая сезонность лесозаготовительного производства и недостаток инвестиций в обновление и модернизацию лесопромышленного комплекса делают эффективность функционирования ЛПК невысокой.

Также необходимо обратить внимание на экспортную составляющую региональной промышленности в данной отрасли, так как. На финансовый результат деятельности предприятий лесопромышленного комплекса оказывает существенное влияние спрос на мировых рынках лесопродукции, который формирует объем и структуру её экспорта.

В 2012 году объем экспорта древесины и изделий из нее составил 5,9%, за последние 5 лет доля данной отрасли промышленности в общем объеме экспорта колебалась от 4,3% в 2010 г. и 6,2% в 2009 г. В 2012 году отгружено продукции на 264,3 млрд. руб., что является максимальным показателем с 2008 года. Достижение данных показателей происходит во многом за счет высокий показателей экспорта фанеры, древесины топливной, опилок и древесных отходов.

За последние годы началось поступательное смещение экспорта в сторону увеличения поставок продукции с более высокой добавленной стоимостью. Во многом постепенное изменение ситуации в ЛПК связано со структурным сдвигом в управлении лесными отраслями который выражается в том, что система экономического регулирования сосредоточилась не на уровне Федерации, а на уровне региона. Однако недостаточное инвестирование лесопромышленного комплекса сдерживает развитие прогрессивной структуры производства. Для нормализации работы лесопромышленного комплекса и обеспечения его экономического роста необходимо содействие со стороны государства, которое должно выразиться в развитии эффективных механизмов, стимулирующих инновационную деятельность в лесопромышленном комплексе региона:

1. Создания на территории региона лесного кластера, что окажет содействие формированию условий для прорыва в развитии лесопромыш-

ленного комплекса. Специфика создаваемого кластера должна заключаться в формировании инновационных производств на основе имеющегося ресурсного потенциала низколиквидной древесины. Данный кластер должен быть ориентирован на глубокую переработку древесных ресурсов и развитие малой энергетики на возобновляемых источниках энергии. Создаваемый кластер должен будет иметь инновационную направленность, его продукция должна обладать высокой конкурентоспособностью по сравнению с традиционными видами топлива, прежде всего потому, что ядро кластера необходимо сформировывать из предприятий нового – биоэнергетического направления развития деревоперерабатывающего производства. Технологическая цепочка будет включать лесозаготовку, деревообработку, мебельное производство, переработку отходов, биоэнергетику. Что позволит объединить в единую систему как существующие предприятия, так и те, создание которых необходимо.

2. Необходимо увеличение экспорта продукции лесной промышленности в страны СНГ. На мировом рынке сохраняется разрыв в ценах на обработанные лесобумажные товары российского производства и лесные товары развитых стран-экспортеров не в пользу отечественных товаров. Это обусловлено рядом причин, важнейшие из которых: недостаточно высокое качество; малая практика продаж по долгосрочным контрактам у российских экспортеров; отсутствие координации при формировании контрактных цен. Именно поэтому имеющиеся ограничения необходимо преодолевать путем увеличения российских поставок в страны СНГ. В дореформенный период поставки лесоматериалов из России в страны Содружества вдвое превышали экспорт в страны дальнего зарубежья и составляли более 4 миллиардов долларов США в год. В настоящее время экспорт лесоматериалов в СНГ не превышает 0,3 миллиарда долларов. Кроме того, нынешняя политическая обстановка делает необходимым развитие торговли со странами ближнего зарубежья, в первую очередь с бывшими союзными республиками.

Козырева О.А., к.п.н.

доцент

Новокузнецкий филиал-институт

ФГБОУ ВПО «Кемеровский государственный

университет» Российская Федерация, г. Новокузнецк

**НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ДЕТЕРМИНАЦИИ
ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ, ОРГАНИЗАЦИОННОЙ И
КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ ПЕДАГОГОВ В РЕСУРСАХ
ТЕОРИИ УПРАВЛЕНИЯ И ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО
ОБРАЗОВАНИЯ**

Интерес к феноменам культурологического генеза объективен и обусловлен системой антропологических и ноосферных изменений,

происходящих в обществе в ресурсах и формах научного знания, являющего многомерной страховкой всех преобразований и ценностей, личности и общества в целом.

Практика визуализации основ культура самостоятельной работы педагога и обучающегося в структуре постановки и верификации современных задач профессионального образования нами была качественно рассмотрена в ряде публикаций [1-25], возможности данного явления мы попытаемся применить и в данной работе, реализующей идеи полисистемности как категории профессионально-педагогического знания.

Уточним следующие интересующие нас детерминации, приняв во внимание, что категории «профессиональная культура», «организационная культура», «корпоративная культура», профессиональная культура педагога», «организационная культура педагога», «корпоративная культура педагога», должны рассматриваться нами с трех позиций (направлений) педагогического моделирования. Это в нашем случае – широкий, узкий, локальный смысл исследования, т.е. моделирования дефиниций и отражения доказательств выдвигаемых гипотез.

Кроме того определив связь в ресурсах теории множеств понятий «профессиональная культура» (ПК), «корпоративная культура» (КК) и «организационная культура» (ОК), мы оставим только три модели связи данных феноменов (схема 1, 2, 3), т.к. другие связи являются несостоятельными, данное доказательство будет описано нами в другой работе, иллюстрирующей возможности применения теории множеств и диаграмм Эйлера в иллюстрации и визуализации связи понятий, рассматриваемых в теории управления и профессиональном образовании.

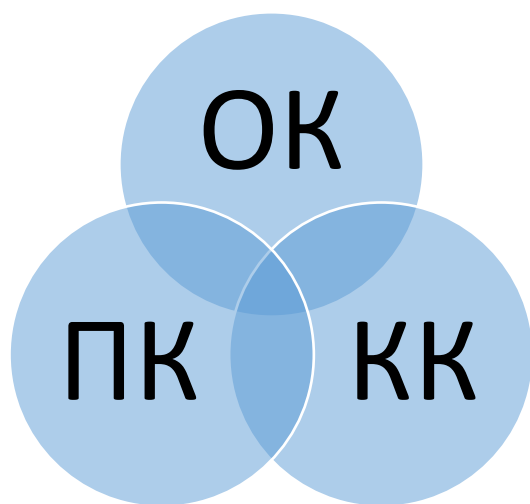


Схема 1.

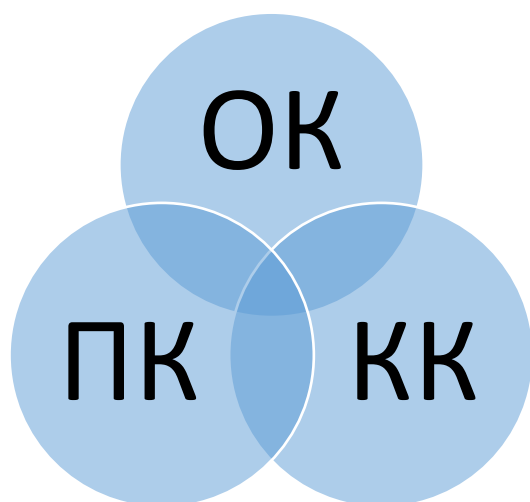


Схема 2.

Поясним выбор и назначение выделенных направлений (широкий, узкий и локальный смыслы) построения детерминаций научного знания.

Широкий смысл моделируемой дефиниции определяется феноменологическим основанием рассматриваемого явления как продукта полисистемного анализа и синтеза в структуре детерминируемых и исследуемых характеристик и единиц.

Узкий смысл моделируемой дефиниции определяется деятельностно-практическим основанием планируемой и организуемой работы, в структуре которой логично, наглядно и своевременно отражаются единицы процессуального исследования.

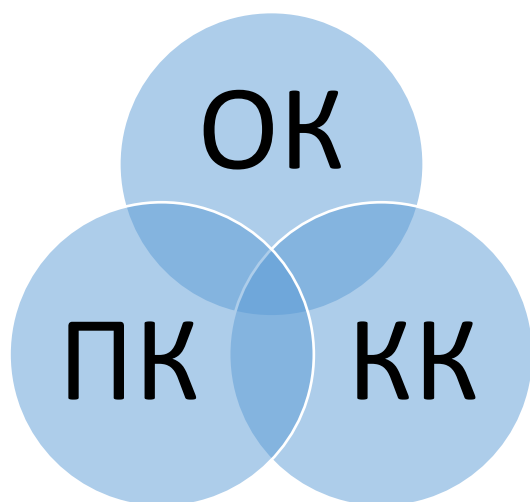


Схема 3.

Локальный смысл моделируемой дефиниции определяется уровнем специалиста, включенного в работу по постановке и решению того или иного профессионального противоречия.

Профессиональная культура в широком смысле – это совокупность

ценностей и приоритетов личности-носителя определенной профессии и, как следствие, данной профессии в целом, определяющих вектор или матрицу построения всех отношений и преобразований в мега-, макро-, мезо- и микромасштабах профессионального взаимодействия, указывающих на целостность, востребованность, гибкость и уникальность природы, формы, условий, принципов, продуктов деятельности и общения лиц данной профессии, обеспечивающих сохранение ноосферы и антропосистемы в истинном и неподдельном гуманно-верифицированном состоянии, обеспечивающем становление и развитие личности и жизнеспособность общества в целом.

Профессиональная культура в узком смысле – это совокупность компетенций определенной профессии (профессиональных и общекультурных знаний, умений, навыков, опосредованных системой общечеловеческих и специально профессиональных ценностей), детерминируемых и формируемых в рамках подготовки к самостоятельному и продуктивному труду личности-носителя данной профессии, включенной в условия непрерывного профессионального образования, обеспечивающего неустанное развитие личности, преумножение продуктов и достижений данной профессии и сохранение общества в целом.

Профессиональная культура в локальном смысле – это соблюдение личностью-профессионалом всех морально-этических и деятельностно-профессиональных условий становления, развития и взаимодействия личности в структуре определения, постановки и решения субъектно-профессиональных противоречий, связанных непосредственно с выполнением профессиональных задач и обязанностей.

Профессиональная культура педагога в широком смысле – это совокупность ценностей и приоритетов педагога как личности и носителя профессии педагога, определяющих вектор или матрицу построения всех отношений и преобразований в мега-, макро-, мезо- и микромасштабах профессионального или профессионально-педагогического взаимодействия, указывающих на целостность, востребованность, гибкость и уникальность природы, формы, условий, принципов, продуктов деятельности и общения педагогов, обеспечивающих сохранение ноосферы и антропосистемы в истинном и неподдельном гуманно-верифицированном состоянии, обеспечивающем становление и развитие личности и жизнеспособность общества в целом, обеспечивающихся за счет формирования уникальных ценностей гуманизма и продуктивности, учета нормального распределения способностей и потребности в самореализации и продуктивном самовыражении.

Профессиональная культура педагога в узком смысле – это совокупность компетенций профессии педагога (профессиональных и общекультурных знаний, умений, навыков, опосредованных системой общечеловеческих и специально профессиональных ценностей в ресурсах

соблюдения идей гуманизма, здоровьесбережения и продуктивности), детерминируемых и формируемых в рамках подготовки к самостоятельному и продуктивному труду личности педагога, включенной в условия непрерывного профессионального образования, обеспечивающего неустанное развитие личности, преумножение продуктов и достижений профессии педагога, сохранение общества в контексте детерминации и оптимизации синергетически верифицируемой задачи сохранения личности и государственно-региональных образований и моделей взаимодействия.

Профессиональная культура педагога в локальном смысле – это соблюдение педагогом-профессионалом всех морально-этических и деятельностно-профессиональных условий становления, развития и взаимодействия личности в структуре определения, постановки и решения субъектно-профессиональных и предметно-педагогических противоречий, связанных непосредственно с выполнением профессиональных задач и обязанностей педагога.

Организационная культура в широком смысле – это матрица оптимизированных условий и качеств, предопределяющих эффективное создание и распространение определенных позитивных систем продуцирования и верификации эталонов и объектов деятельности и культуры в структуре постановки и решения задач определенной организации или направления той или иной профессии.

Организационная культура в узком смысле – это продукт определенной организации (системы взаимосвязанных элементов или единиц), определяющих целостность и жизнеспособность организации в рамках детерминируемых ценностей и приоритетов объединения, модифицируемых в согласованной последовательности тех условий и специфики деятельности, которая и определяет задачи оптимизации и жизнеспособности описываемой системы согласованного взаимодействия материального и идеального в конструктах того или иного профессионального объединения специалистов.

Организационная культура в локальном смысле – это продукт и ресурс построения взаимоотношений субъектов организации или направления профессиональных отношений, оптимизированных в соответствии с ценностями и приоритетами той области деятельности, в которых возникла и существует данная форма отношений, предопределяющая качество продуцирования благ и ценностей, создания новых продуктов и распространения материального и этического потенциала группы субъектов данной организации или направления деятельности.

Организационная культура педагога в широком смысле – это матрица оптимизированных условий и качеств, предопределяющих эффективное создание и распространение определенных позитивных систем продуцирования и верификации эталонов и объектов профессионально-педагогической деятельности и культуры современного педагога в структуре

его самостоятельной или коллективной постановки и решения определенных организационно-педагогических или профессионально-деятельностных задач.

Организационная культура педагога в узком смысле – это продукт определенной педагогической организации (системы взаимосвязанных элементов или единиц, предопределяющих выделение и реализацию педагогических инноваций и оптимальных педагогических средств в широком смысле понятия), определяющих целостность и жизнеспособность организации в рамках детерминируемых ценностей гуманизма и приоритетов педагогического объединения, модифицируемых в согласованной последовательности тех условий и специфики педагогической деятельности (здоровьесбережение, продуктивность, конкурентоспособность и пр.), которая и определяет задачи оптимизации и жизнеспособности описываемой системы согласованного взаимодействия материального и идеального в конструктах профессионально-педагогического генеза.

Организационная культура педагога в локальном смысле – это продукт и ресурс построения взаимоотношений субъектов организации педагогов или направления профессионально-педагогических отношений (дошкольные учреждения, учреждения системы начальной, средней и высшей общей и профессиональной подготовки, а также специального образования, андрологии, системы переподготовки кадров, систем повышения квалификации, дополнительного образования детей и пр.), оптимизированных в соответствии с ценностями и приоритетами гуманно-личностной педагогики, предопределяющей качество продуцирования благ и ценностей, создания новых продуктов и распространения материального и этического потенциала в среде субъектов педагогических отношений (педагоги, родители и пр.) в модели верификации и решения субъектно-средовых противоречий.

Корпоративная культура в широком смысле – это феномен определенного объединения ценностей, атрибутов, ресурсов, условий, моделей и технологий модифицированного продуцирования средств и ценностей, предопределяющих единство полиаксиологического пространства в детерминации, визуализации, модификации и решении выявляемых задач и противоречий субъекта-носителя профессии в той или иной корпорации как системе, создающей и распространяющей социальные блага и продукты НТП в соблюдении норм становления и развития духовного потенциала личности, включенной в процесс создания и потребления ресурсов и продуктов данной корпорации.

Корпоративная культура в узком смысле – это набор профессионального инструментария, обеспечивающего в постановке и верификации задачи оптимизации выбора и использования форм, методов, средств, ресурсов, принципов, технологий и прочих системно-прикладных единиц той или иной профессии получать определенную выгоду и

устойчивое развитие данной корпорации как продуктов культуры и допустимых средств самовыражения и самореализации, востребованности и конкурентоспособности, гибкости и креативности, гуманизма и этики.

Корпоративная культура в локальном смысле – механизм защиты целостности корпорации, обеспечивающий ее жизнеспособность в объективном гуманно-акмеологическом или деформированном узко-специальном направлениях развития данной корпорации.

Корпоративная культура педагога в широком смысле – это феномен определенного объединения профессионально-педагогических ценностей, атрибутов, ресурсов, условий, моделей и технологий модифицированного продуцирования педагогических средств и ценностей, предопределяющих единство полиаксиологического пространства в детерминации, визуализации, модификации и решении выявляемых задач и противоречий педагогической деятельности в той или иной корпорации как системе, создающей и распространяющей социальные блага и продукты НТП в соблюдении норм становления и развития духовного потенциала личности обучающегося и преподавателя, включенных в совместный процесс создания и потребления ресурсов и продуктов данной педагогической корпорации.

Корпоративная культура педагога в узком смысле – это набор профессионального инструментария педагога, обеспечивающего в постановке и верификации задач оптимизации выбора и использования педагогических форм, методов, средств, ресурсов, принципов, технологий и прочих системно-прикладных единиц профессионально-педагогической деятельности получать определенную социальную выгоду, определяющуюся через достижения и продукты потребителей образовательных услуг и устойчивое развитие данной педагогической корпорации как продуктов культуры и допустимых средств самовыражения и самореализации потребителя образовательных услуг и педагога, востребованности и конкурентоспособности, гибкости и креативности, гуманизма и этики.

Корпоративная культура педагога в локальном смысле – это механизм защиты целостности корпорации педагогов, обеспечивающий ее жизнеспособность в объективном гуманно-акмеологическом или деформированном узко-специальном направлениях развития данной корпорации.

В структуре иллюстрации феномена «корпоративная культура педагога в локальном смысле» мы приведем примеры деформаций наших современников – педагогов-исследователей в следующей работе.

Использованные источники:

1. Козырева, О. А. RP-технология педагогического взаимодействия в системе высшего и дополнительного профессионального образования : монография / О. А. Козырева. – Новокузнецк : Изд-во КузГПА : МОУ ДПО ИПК, 2007. – 385 с. – ISBN 5–85117–239–8.
2. Козырева, О. А. Воспитание как феномен моделирования и практики :

монография / О. А. Козырева. – Кемерово : Изд-во КРИПКиПРО, 2010. – 410 с. – ISBN 978–5–7148–0346–8.

3. Козырева, О. А. Культура самостоятельной работы как механизм самосовершенствования и самореализации студентов-педагогов и педагогов-психологов / О. А. Козырева // Наука и образование. Научно-образовательный и прикладной журнал. – Ростов н/Дону : Известия Южного отделения Российской Академии образования и Ростовского государственного педагогического университета. – 2006. – №3. – С. 16-21.

4. Козырева, О. А. Культура самостоятельной работы как фактор формирования и развития профессионально-педагогической культуры студентов-педагогов и педагогов-психологов / О. А. Козырева // Известия Южного Федерального университета. – 2008. – № 3. – С.61-69.

5. Козырева, О. А. Культура самостоятельной работы студентов / О. А. Козырева // Известия Южного Федерального университета. – 2007. – №2. – С.184-192.

6. Козырева, О. А. Методология формирования культуры самостоятельной работы педагога и методы ее исследования / О. А. Козырева // Сибирский педагогический журнал. – 2011. – № 6.– С.54-73.

7. Козырева, О. А. Модели формирования и управления культурой самостоятельной работы педагога в условиях непрерывного профессионального образования / О. А. Козырева, М. Е. Гайко, И. А. Горбунова, К. С. Седова // European Soucial Science Jornal. –2012. – № 8. – С.83-90.

8. Козырева, О. А. Моделирование дефиниций категорий современной педагогики в структуре инновационной деятельности будущего педагога : монография / О. А. Козырева. – Новокузнецк : КузГПА : МОУ ДПО ИПК, 2008. – 374 с. – ISBN 978–5–85117–411–7.

9. Козырева, О. А. Моделирование уровневой технологии обучения как средство формирования и развития культуры самостоятельной работы студентов педагогической академии / О. А. Козырева // Сибирский педагогический журнал. – 2010. – №6. – С.313-323.

10. Козырева, О. А. Моделирование уровневой технологии обучения как средство формирования и развития культуры самостоятельной работы студентов педагогической академии / О. А. Козырева // Сибирский педагогический журнал. – 2010. – №7. – С.192-203.

11. Козырева, О. А. Некоторые особенности реализации моделей РР-технологии педагогического взаимодействия при изучении разделов педагогики / О. А. Козырева // Омский научный вестник. Серия Общество. История. Современность. – 2007. – №4(58), июль-август. – С.184-187.

12. Козырева, О. А. Некоторые особенности формирования и развития культуры самостоятельной работы у студентов педагогической академии / О. А. Козырева // Вестник Башкирского педагогического университета им. М. Акмуллы. – 2007. – №1 (12). – С.22-30.

13. Козырева, О. А. Некоторые особенности формирования профессионально-педагогической культуры у студентов при изучении курса «Дидактика. Педагогические технологии» / О. А. Козырева // Вестник Костромского государственного университета им. Н. А. Некрасова : Педагогика. Психология. Социальная работа. Акмеология. Ювенология. Социокинетика. – 2006. – №4. – С.21-23.
14. Козырева, О. А. Обучение как феномен моделирования и практики : монография / О. А. Козырева. – Кемерово : Изд-во КРИПКиПРО, 2011. – 363 с. – ISBN 978–5–7148–0360–4.
15. Козырева, О. А. Особенности формирования культуры самостоятельной работы при изучении курса "Общие основы педагогики" / О. А. Козырева // Гуманитарные и социально-экономические науки. Научное издание. Спецвыпуск «Педагогика» : Ростов/н-Дону : Северокавказский научный центр высшей школы и Ростовский государственный педагогический университет. – 2006. – №7. – С.188-193.
16. Козырева, О. А. Профессионально-педагогическая культура как ценность и результат самосовершенствования и педагогического взаимодействия / О. А. Козырева // Педагогическое образование и наука. – 2009. – №9. – С.79-83.
17. Козырева, О. А. Технология системно-педагогического моделирования и качество формирования культуры самостоятельной работы педагогов : теоретический аспект / О. А. Козырева // European Soucial Science Jornal. – 2014. – № 4. – Т.1. – С. 134-141.
18. Козырева, О. А. Феноменологические особенности формирования культуры самостоятельной работы педагога / О. А. Козырева // Вестник СГУ. – 2011. – №.2 (73). – С.109-117.
19. Кошелев, А. А. Портфолио школьника как результат формирования его культуры самостоятельной работы / А. А. Кошелев, О. А. Козырева // European Soucial Science Jornal. –2011. – №6. – С.210-217.
20. Редлих, С. М. Культура самостоятельной работы учителя как вектор самореализации и самосовершенствования личности в педагогической деятельности / С. М. Редлих, О. А. Козырева // Педагогическое образование и наука. – 2011. – № 11. – С. 58 – 65.
21. Редлих, С. М. Математические и статистические методы в технологии диагностики сформированности культуры самостоятельной работы педагога / С. М. Редлих, О. А. Козырева // Ученые записки Забайкальского государственного гуманитарно-педагогического университета им. Н. Г. Чернышевского. – 2011. – № 6. – С.40-44.
22. Редлих, С. М. Система принципов формирования культуры самостоятельной работы педагога как механизм реализации условий продуктивного педагогического взаимодействия / С. М. Редлих, О. А. Козырева // Профессиональное образование в России и за рубежом. – 2012. – №1 (5). – С. 27 – 29.
23. Редлих, С. М. Современные методы продуктивной педагогики и

проблема формирования культуры самостоятельной работы педагога / С. М. Редлих, О. А. Козырева // Профессиональное образование в России и за рубежом. – 2011. – №1 (3). – С. 49 – 62.

24. Редлих, С. М. Специфика и результативность формирования культуры самостоятельной работы будущего педагога по ФК как ресурс становления и профессионализма / С. М. Редлих, О. А. Козырева // Педагогическое образование и наука. – 2014. – №1. – С.103-107.

25. Степанов, С. В. Культура самостоятельной работы педагога как механизм формирования профессиональной компетентности, самореализации и конкурентоспособности / С. В. Степанов, О. А. Козырева // Профессиональное образование в России и за рубежом. – 2011. – №1 (3). – С. 76 – 80.

Козьяков Р.В., к.п.н.

доцент, профессор

кафедра общей и практической психологии

Поташова И.И., к.п.н.

старший преподаватель

НОЧУ ВПО Московский социально-гуманитарный институт

Россия, г. Москва

ОСОБЕННОСТИ ПОДГОТОВКИ ПСИХОЛОГА ПО РАБОТЕ С СЕМЬЯМИ, ВОСПИТЫВАЮЩИМИ РЕБЕНКА С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ.

При планировании основных направлений психологической работы с семьей, воспитывающей ребенка с ограниченными возможностями здоровья (далее по тексту – ребенка с ОВЗ), важно особое внимание уделять реакциям родителей и возможности оказывать им психологическую помощь на том или ином жизненном этапе. В контексте этого подхода необходимо знать проблемы и особенности семей, воспитывающих ребенка с ОВЗ различных патологий, понимать, какие чувства испытывают родители.

В психолого-педагогических исследованиях, проведенных Л.М. Шипициной и др.[17], описывается психотравмирующее влияние ребенка с отклонениями в развитии на отношения в семье и возникновение в связи с этим психопатологических расстройств у матерей. Так, психологическое исследование межличностных отношений в семьях, воспитывающих ребенка с интеллектуальной недостаточностью, проведенное Л.М. Шипициной [17], показало, что большинство семей не в состоянии самостоятельно справиться с проблемами, связанными с появлением ребенка-инвалида в семье. В большинстве из них имеют место конфликтность, тревожность, эмоционально неоднозначно окрашенные семейные отношения, отчужденность, одиночество в семье.

Практически все семьи, воспитывающие ребенка с ОВЗ, нуждаются как в психологической поддержке, направленной на повышение самооценки

родителей, оптимизацию психологического климата в семье, так и в педагогической помощи, которая связана с овладением необходимыми знаниями и навыками по воспитанию ребенка. В современных научных исследованиях представлены факты, доказывающие, что своевременно оказанная психологическая помощь семье оптимизирует личностное развитие ребенка и способствует снятию психологических проблем у самих родителей. Вместе с тем, данные социологических и психолого-педагогических исследований показывают, что в силу различных причин, связанных с психологической и правовой некомпетентностью родителей, а также с финансовыми проблемами, которые обрушиваются на семью в связи с появлением больного ребенка, не все семьи обращаются за психологической помощью к специалистам. В своей работе, посвящённой оказанию психологической помощи семье, воспитывающей ребенка с отклонениями в развитии, И.Ю. Левченко, В.В. Ткачева [5] указывают на то, что основной причиной возникновения потребности в оказании специальной психологической помощи семьям, воспитывающим детей с нарушениями развития, является «огромное число разнообразных проблем, с которыми эти семьи повседневно встречаются. Важнейшее значение имеет создание благоприятной реабилитационной и коррекционно-обучающей среды для ребенка в период его пребывания дома. Это требует от родителей определенного объема знаний, способствующих пониманию потребностей и возможностей ребенка. Родители также должны владеть практическими навыками, позволяющими методически правильно общаться с ребенком и правильно его воспитывать» [5, с. 23].

Проведенный анализ показывает, что в такой ситуации семья вправе рассчитывать не только на материальную поддержку со стороны государства, но и на помощь в организации, налаживании социальной, бытовой, воспитательной и психологической сфер ее жизни.

В ходе проведенных нами исследований потребностей семей, воспитывающих ребенка с ОВЗ, показал следующие результаты. Всего в исследовании приняли участие 44 семьи, воспитывающие ребенка в возрасте от 4 до 9 лет с диагнозами: умственная отсталость, ранний детский аутизм.

Так как анкета была предназначена для экспресс-опроса, она содержала минимум вопросов: «Нужна ли вашей семье постоянная профессиональная помощь?»; «Насколько часто нужна такая помощь (постоянно, эпизодически)?»; «Каковы основные потребности вашей семьи с точки зрения получения профессиональной помощи?»; «Какова степень необходимости такой помощи?» («Я действительно нуждаюсь в помощи в этой области»; «Я хотел(а) бы помощи, но настоятельной необходимости в этом нет»; «Я не нуждаюсь в этом виде помощи»).

На вопрос: «Нужна ли вашей семье постоянная профессиональная помощь?» 84 % респондентов ответили, что постоянно; 16 % ответили, что эпизодически нуждаются в профессиональной помощи.

Сравнительные результаты потребностей родителей в профессиональной помощи отражены в таблице 1.

Таблица 1.

Сравнение потребностей в помощи родителей детей с отклонениями в развитии.

Потребности	Помощь необходима (%)	Помощь необходима, но необязательна (%)	Необходимости в помощи нет (%)	χ^2
Выявление и прогноз	54,5	40,9	4,5	17,6 (p<0,001)
Информирование о нарушениях развития ребенка и способах их коррекции	63,6	31,8	4,5	23,1 (p<0,001)
Помощь в понимании ребенка	75	18,2	6,8	35,2 (p<0,001)
Коррекция отставания в развитии ребенка	95,5	4,5	0	36,4 (p<0,001)
Консультация, которая поможет справиться ситуацией	31,8	43,2	25	2,2 (p=0,328)
Налаживание отношений с семьей	18,2	18,2	59,1	29,5 (p<0,001)
Расширение круга общения семьи	13,6	45,5	40,9	7,8 (p=0,02)

Наибольшую потребность в помощи специалистов родители испытывают в области коррекции отставания в развитии ребенка. В данном случае практически все родители осознают, что не являются квалифицированными специалистами в данной области и не желают подвергать детей рискам, связанным с непрофессионализмом. Подавляющее большинство родителей испытывает потребность в неотложной помощи в понимании ребенка. Возможно, родители ощущают неспособность к самостоятельному полноценному контакту с ребенком. В информационной помощи в коррекции и развитии ребенка нуждается меньше родителей, чем в практической, но все же таких родителей большинство. В основном все родители признают необходимость помощи в выявлении нарушений развития детей и прогнозировании вариантов их дальнейшего развития. Большинство родителей считают, что им необходима консультативная помощь специалиста в случаях, когда они не могут самостоятельно справиться с ситуацией, хотя не уверены, что готовы принять эту помощь немедленно. Стоит обратить внимание на то, что большинство родителей считают, что не нуждаются в помощи в налаживании отношений с членами семьи, считая это, по всей видимости, внутренним делом семьи, или не имея твердой уверенности в том, что специалист сможет им оказать помощь в

этой сфере. Также значительная часть родителей не нуждается или не испытывает острой потребности в помощи в расширении круга общения семьи.

Опираясь на вышесказанное, сформулируем основные позиции, в соответствии с которыми должны строиться пути психологической помощи семье, воспитывающей ребенка с ОВЗ. Содержание этой работы включает в себя многообразные теоретические и практические направления и заключается в обеспечении эмоциональной, смысловой и экзистенциальной поддержки семье и ее отдельным членам в проблемных ситуациях. Опишем основные функции, которые выполняет при этом психолог:

- информационная функция: психолог предлагает семье или ее отдельным членам дидактическое изложение информации, владение которой позволило бы повысить психолого-педагогическую компетентность родителей;

- диагностическая функция: психолог исследует семейные отношения, уровень развития ребенка для получения данных, необходимых при формировании общей психокоррекционной программы работы с семьей, воспитывающей ребенка с ОВЗ;

- коррекционно-развивающая функция: психолог проводит работу, направленную на гармонизацию и оптимизацию психологического климата в семье, способствующую переходу от отрицательной фазы развития к положительной, овладению членами семьи, воспитывающей ребенка с ОВЗ, новыми способами взаимодействия с миром и самим собой;

- функция обучения родителей и детей: психолог раскрывает перед родителями всю многогранность коррекционного психолого-педагогического процесса работы с ребенком, знакомит с принципами построения таких форм взаимодействия с ребенком, при которых он чувствует себя уверенно и комфортно. При этом психолог может способствовать развитию навыков общения, приемов саморегуляции и самопомощи;

- поддерживающая функция: психолог обеспечивает психологическую поддержку, которая отсутствует или приняла искаженные формы в реальных семейных отношениях;

- посредническая функция: психолог в роли посредника содействует восстановлению нарушенных связей семьи с окружающим миром и ее членов между собой;

- функция развития семьи как малой группы: психолог помогает членам семьи в развитии основных социальных умений и навыков, таких, как навыки внимательного отношения друг к другу, понимания нужд окружающих, умения оказывать поддержку и разрешать конфликтные ситуации, выражать свои чувства и замечать чувства других людей. Психолог также способствует поиску ресурсов семьи, позволяющих

каждому из ее членов осознать и использовать возможности для саморазвития;

В соответствии с вышеперечисленными функциями можно выделить следующие виды психологической помощи семье, воспитывающей ребенка с ограниченными возможностями здоровья:

- информирование: психолог может предоставить семье или отдельным ее членам информацию о закономерностях и особенностях развития ребенка, о его возможностях и ресурсах, о сущности самого расстройства, которым страдает их ребенок, о вопросах воспитания и обучения такого ребенка и т.д.;

- диагностика: психолог изучает семью, выявляет факторы риска, исследует межличностные отношения в системе «родитель-ребенок» с учетом таких особенностей семейного воспитания, как отношение родителей к ребенку и жизни в семье, родительские установки и реакции, нарушения воспитательного процесса в семье, причины отклонений в семейном воспитании, типы воспитания, уровень родительской компетенции;

- индивидуальные занятия с ребенком в присутствии матери, в ходе которых подбираются эффективные методы воспитательно-педагогического воздействия на ход психического развития ребенка и результативные способы обучения коррекционно-развивающим технологиям родителей;

- групповая работа: организация работы родительских и детско-родительских групп. Участникам таких групп предоставляется возможность поделиться собственным опытом и узнать об опыте других, трансформировать картину переживаний и приобрести навыки саморазвития как основы личностной позиции. Именно поэтому на настоящем этапе данный способ оказания помощи семьям, воспитывающим ребенка с ОВЗ, является одним из самых эффективных;

- семейное консультирование (психотерапия): психолог оказывает поддержку в преодолении эмоциональных нарушений в семье, вызываемых появлением «особого» ребенка. В ходе семейного консультирования применяются различные психотерапевтические техники, способствующих принятию себя и ребенка, адаптации в обществе, восстановлению гармоничных семейных отношений и психологического здоровья, эффективной жизнедеятельности;

- индивидуальное консультирование: психолог оказывает практическую помощь родителям в поиске решений проблемных ситуаций психологического, воспитательного, педагогического характера.

Следует отметить, что специалисту, оказывающему психологическую помощь семье, воспитывающей ребенка с ОВЗ, важно помнить, что наряду с общими особенностями, семьи данной категории имеют свои специфические особенности, связанные с той или иной нозологией ребенка. Успех работы с семьей, воспитывающей ребенка с ограниченными возможностями здоровья,

во многом зависит от того, в какой мере специалист знает психофизические возможности ребенка, умеет установить особенности развития и выявить причины имеющихся отклонений в умственном развитии и поведении. К сожалению, в настоящее время на практике часто различные техники и методики работы с семьями, воспитывающими ребенка с ОВЗ, используются специалистами без учета клинической формы болезни ребенка. Именно поэтому каждому специалисту, работающему с семьей, воспитывающей ребенка с ограниченными возможностями здоровья, нужны как основы специальных знаний о ребенке с ОВЗ, так и знания в области специальной семейной психологии.

Ниже раскрываются лишь самые необходимые сведения, связанные с этими областями знаний. При освещении данных вопросов были проанализированы научно-теоретические позиции общей и специальной психологии об объективных законах развития психики, о структуре дефекта, об общих и специфических закономерностях психического развития нормально развивающегося ребенка и ребенка с ограниченными возможностями (Л.С. Выготский [2], В.И. Лубовский[4]); основополагающие положения специальной психологии о характере психического недоразвития детей с дизонтогенезом (Е.Р. Баенская [1,8], Р.В. Козьяков [10], М.М. Либлинг [8], В.И. Лубовский [4], О.С.Никольская [9], Е.А. Орлова [10] и др.); современные психолого-педагогические исследования, посвященные вопросам семей, воспитывающих ребенка с ОВЗ различных патологий (А.А. Блудова [16], Г.В. Дедюхина [15], И.Ю. Левченко[4], И.В. Кальянов[16], Н.В. Мазурова [7], А.Г. Московкин [7], Н.В. Рышлякова [10], М. Селигман [13], Слободяник Н.П. [16], Худенко Е.Д. [16], Л.М. Шипицына [17] и др.)

Дети с ограниченными возможностями здоровья — сложная и разнохарактерная группа. Различные аномалии по-разному отражаются на формировании социальных связей детей, на их познавательных возможностях. В зависимости от характера нарушения одни дефекты могут полностью преодолеваются в процессе развития ребенка, другие — лишь корректироваться, а некоторые — только компенсироваться. Сложность и характер нарушения нормального развития ребенка определяют различные формы психолого-педагогической работы с ним.

В основе отклонений в развитии лежат в одних случаях органические или грубые функциональные нарушения центральной нервной системы, в других — периферические поражения отдельного или нескольких анализаторов. Значимыми являются и неблагоприятные семейные формы воспитания ребенка, которые могут привести к педагогической запущенности. В коррекционной педагогике выделяются следующие основные категории детей с отклонениями в развитии [3,4,5,6,14,17]. К их числу относятся дети:

- с нарушениями одного из анализаторов: с полной (тотальной) или частичной (парциальной) потерей слуха или зрения: неслышащие (глухие), слабослышащие; незрячие (слепые), слабовидящие;

- со специфическими речевыми отклонениями (алалия, общее недоразвитие речи, заикание);

- с нарушениями опорно-двигательного аппарата (церебральный паралич, последствия травм позвоночника или перенесенного полиомиелита);

- умственно отсталые и с различной степенью выраженности задержки психического развития (разные формы психического недоразвития с преимущественной несформированностью интеллектуальной деятельности);

- со сложными нарушениями (незрячие умственно отсталые, слепоглухие, слепоглухие с умственной отсталостью, слепые с нарушениями речи и др.);

- аутичные (активно избегающие общения с окружающими людьми).

У всех детей с отклонениями в развитии наблюдаются:

- ряд достаточно резко выраженных специфических для каждой группы особенностей, не свойственных нормально развивающимся детям, т. е. нарушения системы психической деятельности. Например: грубое нарушение пространственной ориентировки и координации движений у незрячих (слепых) детей, ущербность моторики у детей с нарушениями опорно-двигательного аппарата, да и многое другое, что препятствует успешной адаптации детей в окружающей их социальной среде;

- своеобразие и трудности в овладении родной речью, которые особенно очевидны у детей с пониженным слухом и специфическими речевыми нарушениями;

- отклонения в приеме, переработке и использовании информации, поступающей из окружающей среды. Так, умственно отсталые дети, рассматривая предмет, выделяют в нем немногие части и свойства, далеко не всегда осмысливают их значение.

Так как основную трудность в плане семейного воспитания представляют дети, отстающие в умственном развитии, а также дети с отклонениями аутистического спектра, о них и идет речь.

Среди всех категорий детей с ограниченными возможностями здоровья наибольшее число составляют дети, страдающие умственной отсталостью. Очень важно не расширять это понятие и отграничивать истинно отсталых детей от тех, которые по разным причинам имеют лишь незначительное снижение умственных способностей и могут быть успешно скорректированы в массовых школах в классах коррекционно-развивающего обучения при правильно организованном обучении и воспитании.

Для того чтобы не ошибиться при диагностике состояния детей, надо четко представлять, чем характеризуется умственная отсталость, какие причины могут привести к ней.

На психическое развитие ребенка влияют как биологические, так и социальные факторы.

Среди биологических факторов, влияющих на развитие и приводящих к умственной отсталости, выделяют следующие:

- генетические поражения, хромосомные аберрации, генные мутации, наследственно обусловленные дефекты обмена и др.;
- внутриутробные нарушения (тяжелый токсикоз, интоксикации разного характера, краснуха и др. заболевания матери в тяжелой форме);
- родовые травмы (асфиксия - кислородная недостаточность, внутричерепная травма);
- заболевания перенесенные в раннем детском возрасте (менингиты, энцефалиты, травмы и др.);
- посттравматическая, эпилептическая, шизофреническая и др. деменция.

Среди социальных факторов, утяжеляющих состояние и отрицательно влияющих на развитие ребенка выделяют:

- неблагоприятные социальные условия (тяжелое материальное положение в семье, конфликтные ситуации, аморальные семьи с низким уровнем развития и т.д.);
- длительная депривация (пребывание с раннего возраста в больнице, детском доме), приводящая к дефициту информации, обеднению жизненного опыта и т.п.;
- неблагополучная экологическая ситуация;
- отсутствие своевременной коррекционно-развивающей работы с ребенком.

При определении умственной отсталости необходимо учитывать не только биологические факторы, но и социальные причины. При этом следует знать, что не всегда наличие органических повреждений приводит к умственной отсталости, и в то же время умственное отставание может быть результатом ранней, тяжелой и длительной депривации ребенка. Л.С. Выготский [2] указывает, что надо отличать ядерные признаки умственной отсталости (слабость замыкательных функций коры головного мозга, затруднения в выработке новых условных связей, инертность нервных процессов и т.п.) от вторичных и третичных наслоений, которые надстраиваются над этими ядерными признаками.

Из биологического характера (нарушения центральной нервной системы) вытекают системы первичного характера (первичные дефекты развития). Эти первичные дефекты осложняют созревание высших психических функций (память, словесно-логическое мышление и др.), которое идет в процессе социального развития, и создают тем самым вторичные, третичные симптомы умственной отсталости.

Отмечая связь первичных и вторичных дефектов развития, Л.С. Выготский [2] подчеркивает, что вторичные, третичные признаки легче

поддаются коррекции, т.к. они более молоды по времени возникновения и более гибкие, податливые в работе. В то же время любые возникшие изменения оказывают влияние на весь дальнейший путь развития ребенка.

Следует также знать, что умственная отсталость - это не просто "малое количество ума", это качественные изменения всей психики, всей личности в целом. Это такая атипия развития, при которой страдает не только интеллект, но и эмоции, воля, поведение, физическое развитие [2].

Необходимо всегда помнить, что все умственно отсталые дети в процессе жизни развиваются. Даже при самых тяжелых степенях умственной отсталости идет развитие. Безусловно, при прогрессирующих заболеваниях (эпилепсии, шизофрении и т.д.) характер развития иной. Динамика развития зависит в первую очередь от биологических причин, но на нее большое влияние оказывает адекватность коррекционного обучения и воспитания, которое обеспечивается педагогами.

Развитие умственно отсталых детей идет по тем же общим законам, что и развитие нормальных сверстников. В то же время имеются и специфические закономерности развития.

К общим закономерностям развития относят:

1. Поступательный, поэтапный характер развития психики.
2. Наличие сензитивных (наиболее благоприятных) периодов в развитии каждой психической функции.
3. Прохождение детьми всех периодов развития (возрастные границы могут быть разные).

Специфические закономерности умственной отсталости:

1. Замедленный темп психического развития.
2. Замедленный прием и переработка информации.
3. Неравномерность физического и психического развития.
4. Дисгармоничность в развитии психики (высшие психические функции менее развиты).
5. Ослаблена роль второй сигнальной системы (трудность словесной регуляции поведения).

Все указанные особенности в каждом индивидуальном случае зависят от таких показателей, как время поражения, структура дефекта, взаимоотношение между первичными и вторичными дефектами.

Например, характер развития детей с врожденным или рано приобретенным умственным недоразвитием отличается от развития детей, у которых повреждение произошло на более поздних этапах развития, когда психические процессы ребенка уже достигли определенного уровня сформированности. Дети с поздними нарушениями не только больше знают, больше умеют, но имеют и ряд характерологических особенностей. Существенное влияние на развитие умственно отсталого ребенка оказывает и структура дефекта.

В Международной статистической классификации болезней 10-го пересмотра, адаптированной для использования в нашей стране, выделяют следующие степени умственной отсталости: F 70 - легкая умственная отсталость, F 71 - умеренная умственная отсталость, F 72 - тяжелая умственная отсталость, F 73 - глубокая умственная отсталость.

Для правильной работы с умственно отсталыми детьми и их семьями, выбора адекватных методов обучения и воспитания необходимо знать не только структуру поражения центральной нервной системы, но и степень интеллектуального снижения.

Легкая степень умственной отсталости (F 70) - наиболее распространенная. Эти дети способны к обучению по программе специальной (коррекционной) школы VIII вида. Они являются основным контингентом этого типа школ. Недоразвитие психики проявляется в высших формах познавательной деятельности. Наряду с интеллектуальным недоразвитием имеется и незрелость эмоционально-волевой сферы и личности. Они некритичны в своих суждениях, безынициативны, испытывают трудности в общении со сверстниками и взрослыми, нет глубины чувств и переживаний, недостаточны волевые усилия. Тем не менее, дети с легкой степенью умственной отсталостью могут быть подготовлены к самостоятельной жизни. Они овладевают навыками чтения, письма, счета, несложными рабочими специальностями. Могут иметь семью. Их жизненная адаптация во многом зависит от социальной среды, в которой они оказываются после окончания школы.

Дети с умеренной степенью умственной отсталости (F 71) могут обучаться в школах VIII вида, но нуждаются в дополнительной помощи и в специальном педагогическом сопровождении.

Дети с тяжелой умственной отсталостью (F 72) могут быть интегрированы в классы специальных (коррекционных) школ VIII вида или в отдельные классы («Особый ребенок») этих школ.

У детей с тяжелой умственной отсталостью отмечается значительное недоразвитие всех высших психических функций. Формирование отвлеченных понятий по существу недоступно. Запас сведений и представлений ограничен узким кругом сугубо бытовых, повседневных вопросов. Отмечается резкое недоразвитие восприятия, внимания, памяти.

Дети в общении пользуются небольшим количеством общеупотребительных слов и выражений, звукопроизношение нарушено. Развитие статических и локомоторных функций резко задержано, и они недостаточно дифференцированы. Некоторые дети могут овладеть элементами письма и чтения, порядковым счетом, но пользуются знаниями механически как заученными штампами. Им доступны навыки самообслуживания и простейшие трудовые операции, но к самостоятельной трудовой деятельности они неспособны. Отмечается тугоподвижность всех психических процессов, грубое недоразвитие эмоционально-волевой сферы,

поведение чаще неадекватно. Для этих детей разработаны специальные учебные программы.

У детей с глубокой умственной отсталостью (F 73) недоразвиты не только психические процессы (отсутствует членораздельная речь, не осмысливают окружающую обстановку, формы выражения примитивны и сводятся к крику, гримасам, двигательному возбуждению и т.д.), но часты различные физические уродства, заболевания внутренних органов. Может быть нарушена реакция на внешние раздражители: температурные, болевые, вкусовые, световые, звуковые и пр. Эти дети не обучаемы даже элементарным гигиеническим навыкам и содержатся в специализированных домах-интернатах Министерства труда и социального развития РФ.

В дефектологии термином «умственная отсталость» обозначается стойко выраженное снижение познавательной деятельности ребенка, возникающее на основе органического поражения центральной нервной системы.

Умственная отсталость — это качественные изменения всей психики, всей личности в целом, явившиеся результатом перенесенных органических повреждений центральной нервной системы. Это такая атипия развития, при которой страдает не только интеллект, но и эмоционально-волевая сфера.

Нарушения высшей нервной деятельности, недоразвитие психических процессов являются причиной ряда специфических особенностей личности умственно отсталых детей, характеризующихся ограниченностью представлений об окружающем мире, примитивностью интересов, элементарностью потребностей и мотивов, снижением активности всей деятельности, трудностью формирования отношений со сверстниками и взрослыми.

Проблема детско-родительских отношений занимает в этом перечне важное место, так как именно ситуация в семье предопределяет поведение любого ребенка, в том числе ребенка с интеллектуальным недоразвитием. Специалисты выделяют, как правило, две противоположные позиции родителей, воспитывающих ребенка с интеллектуальной недостаточностью: гипоопека-гиперопека. В первом случае мы имеем дело с отвержением ребенка, что проявляется в несообразной возрасту критике, унижении достоинства ребенка, угрозах наказаниями, побоями, использовании ненормативной лексики по отношению к ребенку и т.п. Такое отношение приводит к катастрофическим последствиям, оказывающим разрушительное влияние на его развитие. Ребенок, избегая наказания, выбирает не активную, не инициативную стратегию поведения, а противоположную, что уводит развитие ребенка в сторону риска, отклоняя вектор социально-психологического поведения еще дальше от нормы.

Исследования стилей семейного воспитания показали, что зачастую ведущим стилем воспитания среди родителей, воспитывающих ребенка с ОВЗ, является потворствующая гиперпротекция, в противовес

вышесказанному. В таком случае ребенок становится «осью Земли», хозяином жизни, в которой нет ничего невозможного, а его отношения с другими людьми являются лишь средством манипуляций. Главными психологическими приобретениями в этом случае становятся безжалостность, эмоциональная глухота и конфронтационная жизненная позиция. Зачастую родители в таких семьях не могут заботиться о ребенке иначе, а лишь только убажывают все его прихоти и желания часто по принципу компенсации.

Такая жертвенная родительская позиция отбирает у ребенка всякие желания чего-либо захотеть и инициативу сделать что-либо самостоятельно. В итоге ребенок получает ложное могущество над другими или же полную выученную беспомощность, зависимость.

Определяя **консультирование** как практическую помощь родителям ребенка с умственной отсталостью (далее – ребенка с УО), выделим основные его черты:

- консультирование является одним из видов психологической помощи родителям ребенка с УО;
- данная помощь носит практический процессуальный характер;
- консультирование оказывается специалистами, имеющими соответствующую квалификацию;
- родители должны иметь желание (мотивацию) решить имеющуюся проблему – психологического, педагогического либо какого-то другого характера, поскольку, при оказании психологической помощи, консультант делает акцент на имеющиеся у родителей ресурсы.

Консультирование должно помочь родителям решать их проблемы и задачи в той мере, в какой они к этому способны. Конечная цель оказания помощи состоит в том, чтобы родители воспринимали своего ребенка как полноправного человека с его индивидуальностью, инвалидность которого есть только несчастный случай природы. Нужно помогать родителям ясно увидеть проблему и принять необходимые реалистичные решения. Для этого они нуждаются в информации о состоянии и возможном будущем ребенка, а также в поддержке, помогающей пережить разочарования. Нужно, чтобы они осознали собственные чувства и научились с пониманием воспринимать часто неприязненное отношение других людей. Основное назначение консультирования — помочь родителям принять и ребенка и самих себя; дать перспективы будущего такой семьи.

Посмотрим теперь на проблему консультирования семьи, воспитывающей ребенка с УО с точки зрения решения бытовых проблем. Постоянно возникающие новые и повседневные трудности с ребенком диктуют необходимость непрерывно находить ответы на «простые» вопросы практического поведения по отношению к ребенку:

- о методах формирования аккуратности, самостоятельности;

- о половом воспитании;
- о применении поощрений и наказаний
- о формах и методах развития сенсомоторных навыков;
- об организации режимных моментов ребенка;
- об организации быта, жизни, прогулок и т.д.

Такие ответы может подсказать, конечно, только консультант, обладающий специальными знаниями и имеющий определенный опыт работы с детьми с УО.

Можно выделить несколько моделей консультирования.

Первую модель консультирования можно определить как традиционную модель профессионального влияния или как одностороннюю модель, когда клиент, в нашем случае родитель ребенка с УО, сообщает консультанту запрос, в ответ на который получает информацию.

Такая модель психологически основана на следующих предпосылках: тот, кто получает советы, становится объектом для специалиста влияния, клиенту дается определенное понимание и алгоритм направленного поведения.

Данная модель консультирования лучше всего подходит для консультаций юристов либо медиков и соответствует распространенному образу односторонне направленного консультационного процесса, который характеризуется авторитетом специалиста, с одной стороны, и зависимостью от авторитета — с другой. Применяемые в таких случаях методы и технологии не учитывают право клиента на свободу решения.

Когда речь идет о психологическом консультировании, клиент рассматривается как самобытная система, он должен быть способен на основе собственных ресурсов создавать собственную модель жизни, которая развивается через взаимодействие с окружающим миром. При этом воздействия окружающего мира не предопределяют того, какие изменения будут происходить в человеке: они, скорее, лишь дают толчок таким изменениям. В применении к консультационному процессу это означает, что информация, переданная клиенту, не воспринимается как руководство к действию, а является своеобразным «толчком» к саморазвитию человека. Консультант должен сразу предупредить клиента, что в процессе этой работы с ним могут происходить не только позитивные, но и негативные изменения.

Например, действительной проблемой родителей ребенка с ограниченными возможностями здоровья часто является то, что им практически не с кем поговорить откровенно, рассказать о том, что их тревожит и беспокоит. Уже то, что консультант может их внимательно выслушать и понять, — необычайно важно, и это само по себе приводит к определенным положительным изменениям. Кроме того, спокойный и вдумчивый разговор со специалистом позволяет узнать и понять о себе и об окружающих людях много нового, что также является ценным, поскольку служит "пищей" для

размышлений о себе и людях, способствует расширению представлений об окружающей человека действительности.

Подобную модель консультирования можно назвать моделью наблюдателя, или двухсторонней моделью

Каждый из наблюдателей, который, по сути, является участником консультационного процесса, видит одну и ту же действительность иначе, по-своему.

В процессе психологического консультирования родителей ребенка с УО перцептивная схема самого ребенка должна играть решающую роль. И такая модель консультирования, центрированная на ребенке, является, на мой взгляд, наиболее адекватной, и в этом случае родители, обратившиеся за помощью к психологу, могут получить более эффективную помощь. Это так называемая трехсторонняя модель консультирования родителей ребенка с УО, ориентированная непосредственно на ребенка, должна исходить из его реальных жизненных областей и соответствовать как можно большему приближению к его жизненному опыту.

Определение жизненного контекста ребенка происходит: через медицинский анамнез; через семейную генограмму; через психологический анамнез посредством сбора информации, полученной из беседы с родителями; тестирование не только ребенка, но и его родителей.

Таким образом, задачами для психологов-практиков в процессе консультирования членов семьи, воспитывающих ребенка с УО, являются:

- помощь родителям в том, чтобы ясно увидеть проблему и принять необходимые реалистичные решения по ее реализации;
- информирование их о реальном состоянии и будущем ребенка;
- поддержка членов семьи во время кризиса;
- оказание помощи родителям в осознании собственных чувств, в умении воспринять своего ребенка как полноправного человека с его индивидуальностью. Но это возможно только при создании ситуации взаимной доступности для соответствующей информации и опыта. Коммуникативный обмен должен происходить во всех направлениях (психолог-консультант – родитель – ребенок), а значит, все эти стороны должны быть открытыми.

Еще одним важным звеном психологической работы с семьями, воспитывающими ребенка с ОВЗ, являются семьи, в которых растут дети с синдромом раннего детского аутизма (далее по тексту – дети с синдромом РДА).

В настоящее время ранний детский аутизм рассматривается как первазивное (беспроникающее, общее) искажение психического развития, обусловленное биологической дефицитарностью центральной нервной системы ребенка. Обобщая данные исследований, можно выделить следующие основные симптомы нарушений поведения у детей с аутизмом [1, 7, 11,13].

Прежде всего, следует сказать о нарушении социального взаимодействия и способности к общению, слабости эмоционального реагирования по отношению к близким, даже матерям. Вместе с тем, ребенок может быть привязан к кому-то из близких, но не эмоционально, а «практически» (симбиоз).

Следующий признак – неадекватная чувствительность к сенсорным раздражителям. Часто для таких детей характерен высокий болевой порог, или, наоборот, они не переносят тиканья часов или капанья воды из-под крана.

Ребенок с аутизмом плохо различает одушевленные и неодушевленные предметы, нередко совершая агрессивные, на первый взгляд, действия по отношению к другим детям.

Для детей с аутизмом характерны такие особенности, как приверженность к сохранению неизменности окружающего, неophobia (боязнь всего нового), склонность к стереотипиям и аутостимуляции, нарушение речевых функций, бедность аффективных проявлений и др.

Современные ученые, занимающиеся проблемами развития детей с синдромом РДА, предлагают дифференцировать их на четыре условные группы по следующим признакам: общая характеристика проявления аутизма; характерный тип аутостимуляции для защиты от среды; степень социальных нарушений; возможности социализации ребенка путем перехода к более сложным взаимоотношениям с миром [7, с. 61-71].

Дети, относящиеся к *первой группе*, не защищаются от воздействий среды, а избегают их, что выражается в следующем:

- полная отрешенность от окружающего. При попытке их удержать стараются вырваться, кричат, но, как только их оставляют в покое, снова становятся отрешенными;
- недоступность активных форм контакта со средой;
- нет точек целенаправленного взаимодействия с окружающим;
- грациозность движений;
- часто отсутствие реакции на боль, холод, голод.

Характерный тип аутостимуляции для защиты от среды, заглушающий неприятные воздействия внешнего мира, - пассивный способ впитывания внешних впечатлений, поддерживающих и подпитывающих состояние комфорта, который дети получают следующими способами:

- бесцельно перемещаясь в пространстве (лазая, кружась, перепрыгивая, карабкаясь);
- находясь в неподвижном состоянии (сидя на подоконнике, бесцельно созерцая мелькание огней, движение ветвей, облаков, потока машин;
- глядя в окно движущегося транспорта.

Ребенок жестко устанавливает такую дистанцию в контактах с миром, которая устраняет все точки соприкосновения с ним. Дети этой группы:

- мутичны, хотя каждый из них может неожиданно, ни к кому не обращаясь, повторить сложное слово или даже самостоятельно прокомментировать происходящее. Однако эти слова являются лишь пассивным эхом увиденного или услышанного. Слова, фразы так же, как и успешные решения задач, внезапно всплывают и бесследно уходят;

- не проявляют ни к чему избирательного внимания;

- больше пользуются рассеянным периферическим, а не центральным зрением, хотя могут моментально завершить недоделанную задачу, если ключ к ее решению лежит в зрительной зоне;

- не имеют указательного жеста;

- ничего не боятся и ничего не любят;

- у них нет привычек и интересов в этом мире;

- лица не выражают эмоций и чувств;

- не производят направленных моторных действий, не овладевают направленными полезными навыками самообслуживания;

- не способны сосредотачиваться на чем-то не только произвольно, но даже спонтанно, для собственного удовольствия.

- им присуща ловкость и грациозность движений (они замечательно вписывают себя в пространство, никогда не потеряют равновесия, не ушибутся, не сделают неточного движения);

- они смотрят сквозь человека, могут карабкаться по нему, как по мебели, опираясь о его лицо;

- разряды стереотипных движений так же, как и эпизоды самоагрессии, проявляются у них лишь на короткое время и только в особенно напряженные моменты нарушения покоя, в частности при нажиме со стороны взрослых, когда ребенок не в состоянии немедленно ускользнуть от них

Для социализации ребенка с синдромом РДА, относящегося к первой группе, можно использовать возможности, которые выражаются в том, что такие дети:

1. Позволяют близким обслуживать себя и пассивно подчиняются им в ситуациях ухода.

2. Не возражают, даже любят, если их подбрасывают, кружат, однако быстро пресыщаются и строго дозируют время контакта. При этом нет элемента сопереживания, общей радости, по-видимому, дети просто используют возможность получить приятное впечатление.

3. Внешне они не разделяют своих и чужих, но пространственная дистанция со своими у них меньше, чем с посторонними.

4. Чаше приближаются к близкому человеку и предпочитает находиться подальше от незнакомого и держаться к нему спиной, выключая его из своего зрительного поля.

5. Именно со взрослым эти дети проявляют максимум доступной им избирательности: иногда они могут взять его за руку, подвести к нужному им объекту и положить на него руку взрослого.

Поэтому адаптационная цель при работе с таким ребенком состоит в развитии более активных форм аутостимуляции, развитие способности к совместной со взрослым организации поведения.

Аутизм у детей *второй группы* проявляется как активное отвержение мира. Для них характерны следующие признаки:

- штамповая речь, использование цитат из книг, отставленной эхолалии; они используют глаголы в инфинитиве, о себе говорят во втором или третьем лице;
- среди других аутичных детей они кажутся наиболее страдающими, часто испытывают физический дискомфорт;
- могут быть предельно избирательны в еде;
- более других отягощены страхами, их лица часто выражают страдание;
- скованность в движениях;
- их пластика вычурна, манерна, характерны застывания в различных позах, прислушивания к своему телу;
- в привычных условиях они спокойны и довольны, но при малейшем изменении обстановки или обычного порядка действий их лицо искажается гримасой страха, движения становятся судорожными, они закрывают руками глаза и уши, кричат и хаотически отбиваются руками и ногами;
- большинство воздействий среды они воспринимают как неприятные;
- избирательность в контактах с миром развивается здесь не столько как система связей, сколько как система защиты, запретов, ограничений;
- немногие положительные выборы жестко фиксируются.

Для таких детей наиболее характерны моторные и речевые стереотипы, извлекаемые прежде всего из своего тела и вызывающие одно и то же искомое ощущение:

- стереотипное напряжение определенных мышц и суставов;
- взмахи рук;
- прыжки;
- механическое раздражение органов зрения и слуха;
- онанизм;
- обнюхивание и облизывание;
- трясение, верчение объектов, хлопки;
- разрывание, расслоение материала;
- вокализация, скандированное повторение определенных аффективно заряженных слов, фраз.

- стереотипная декламация, пение.

Это усиливается при изменении обстановки, при обращении к ребенку. В ситуации панического ужаса самораздражение, нарастая по интенсивности, переходит в серьезную, действительно опасную для ребенка самоагрессию.

Несмотря на глубокую дезадаптированность, дети этой группы вступают в более активный контакт со средой:

- избирательно относятся окружающему миру;
- усваивают небольшое число социальных навыков;
- пользуется стереотипными речевыми штампами.

При этом дети наиболее требовательны к соблюдению постоянства в окружающем пространстве.

Основная адаптационная задача этих детей уже не сводится к тотальному устранению от мира: они вступают в избирательные отношения со средой, выделяют для себя приятные и неприятные контакты, фиксируют свои пристрастия и антипатии, конкретные способы достижения удовольствия и избавления от опасности, овладевают социальными навыками.

Поэтому их адаптационная цель состоит в установлении оптимального стереотипа жизни, определенности, аффективного контроля над своими отношениями с миром.

Возможность перехода к более сложным взаимоотношениям состоит в выработке умений устойчивых типов адекватного приспособительного поведения; развитие стремления к игровому воспроизведению пугающих впечатлений, прежде вызывавших только страх.

У детей *третьей группы* аутизм проявляется как захваченность собственными переживаниями. Для них важен не процесс, а результат, подтверждение того, что он сам осуществляет контроль над обстоятельствами. Для такого ребенка характерны черты:

- отсутствие судорожных движений, достаточное спокойствие;
- мимика выражает энтузиазм;
- может смотреть в глаза собеседнику, хотя и не отслеживает его реакцию;
- характерна застывшая улыбка, экзальтированные жесты;
- быстрая, громкая, захлебывающаяся речь;
- он никогда не обследует среду;
- принимает лишь ограниченное число доступных ему задач и стереотипно проигрывает их разрешение;
- произвольное сосредоточение доступно только на короткий срок;
- осваивают достаточный набор социальных навыков, более приспособлены в быту;
- произвольное сосредоточение возможно только на очень короткий срок;

- интеллектуально развитие часто производит блестящее впечатление: дети обладают энциклопедическими знаниями в ряде отвлеченных направлений. Однако без коррекционных усилий такие знания бесполезны и не применяются в реальной жизни

Главную проблему для детей второй группы представляют гибкое взаимодействие со средой, диалог с людьми. Эти дети не столь витально зависят от близких, как дети второй группы, но с трудом устанавливают эмоциональные контакты.

В раннем возрасте они оцениваются как сверходаренные, но затем обнаруживается, что научить их чему-то направленно очень трудно, они предпочитают учиться сами.

К сожалению, аутичные дети данной группы часто начинают дразнить родителей (специально совершают неправильные поступки, ругаются) и получают удовольствие от их аффективного взрыва; становятся искусными провокаторами. Отрицательные переживания близкого становятся для них постоянным средством аутостимуляции, что часто вызывает большие проблемы в семье.

Моторная и речевая поведенческая программы взаимодействия с миром у детей с синдромом РДА третьей группы реализуется без учета обстоятельств, в форме монолога. Дети пытаются вступить в более активный контакт со средой, могут допустить в свою жизнь ситуации неопределенности.

Основной адаптационной задачей становится обеспечение контроля над степенью риска в отношениях со средой и обеспечение успеха в реализации своей программы, при этом им требуется полная гарантия успеха. Возможность перехода к более сложным взаимоотношениям с миром состоит в развитии способности быть более гибким, дозированно принимать новизну.

Аутизм детей *четвертой группы* выступает уже не как защитная установка, а как трудности организации общения. В целом, по сравнению с «блестящими», интеллектуально заинтересованными детьми третьей группы, они производят неблагоприятное впечатление: кажутся туповатыми, рассеянными, растерянными. Педагогическое обследование часто обнаруживает у них состояние, пограничное между задержкой психического развития и умственной отсталостью.

Аутостимуляция зависит от готовности близких к эмоциональному донорству, к постоянному ободрению, подтверждению правильности действий ребенка. Если дети второй группы зависимы от близких примитивно-симбиотически, то в этом случае ребенок нуждается в непрестанной эмоциональной поддержке.

Моторные стереотипии минимальны, появляются только в особенно напряженных ситуациях и исчезают в комфортной обстановке. Обычно это

простые покачивания, перебирание случайно подвернувшихся предметов, подергивание плечами, некоторая излишняя суетливость в движениях

Хотя отношения такого ребенка с миром тоже остаются чрезвычайно косными, они имеют качественно иной характер. Такие дети почти не могут смотреть в глаза, стараются отвернуться, закрыться, но, тем не менее, очевидно и их особое внимание к людям, интерес, с которым они иногда сами смотрят на человека. Эта принципиальная возможность инициативы в установлении глазного контакта говорит об их некоторой активности в организации общения.

Контакты ребенка со средой строятся уже с помощью не индивидуальных аффективных стереотипов, а эмоциональных правил-ритуалов контакта с миром, усвоенных в готовом виде от близких людей. Обычно эти сверхправильные, педантичные дети производят тяжелое впечатление своей пунктуальностью. Они стремятся ригидно воспроизводить знакомые программы поведения и страдают от малейшего вынужденного отступления от них.

Ребенок стремится строить свои отношения с миром только опосредованно, через взрослого человека. С его помощью он пытается:

- защититься от окружающего мира;
- контролировать свои сенсорные контакты со средой;
- обрести устойчивость в нестабильной ситуации.

В этих условиях ребенок особенно чувствителен к нарушению контакта, отрицательной оценке взрослого. Потеряв связь с эмоциональным донором, «переводчиком» смыслов происходящего вокруг, такой ребенок останавливается в развитии и может регрессировать к уровню, характерному для второй группы.

Дети четвертой группы в меньшей степени используют готовые стереотипы поведения, они пытаются говорить и действовать спонтанно, вступать в речевой и действенный диалог со средой. В этих прогрессивных попытках общаться, подражать, обучаться они и проявляют свою неловкость. При адекватном коррекционном подходе именно эти дети имеют наилучший прогноз психического развития и социальной адаптации.

Основной адаптационной задачей аутичных детей четвертой группы является именно поддержание взаимосвязи с близкими, а также освоение более сложных способов приспособления к миру, привитие адекватной самооценки, навыков саморегуляции поведения.

Обобщенный социально-психологический портрет семьи, воспитывающей ребенка с ранним детским аутизмом можно представить следующим образом. В основном это образованные, интеллектуально развитые люди (среди них - бизнесмены, экономисты, научные работники, музыканты), в большинстве своем состоятельные, имеющие возможность обеспечить ребенка няней и дополнительными занятиями с дефектологами. Однако не все из родителей (43%) способны опознать проблему, т.е. понять,

что перед ними именно проблема, требующая не только материальных, но интеллектуальных, эмоциональных усилий для ее решения. Практически у каждого из родителей присутствуют проявления депрессивности, тревожности, стремление обвинить других в происходящем, они предъявляют повышенные требования к специалистам, при этом сами не всегда хотят что-то изменить в своей жизни.

Данные исследований и практический опыт говорят о том, что родители, воспитывающие ребенка с синдромом раннего детского аутизма, имеют разные позиции по отношению к проблемному ребенку и его воспитанию. Выделяются следующие позиции по отношению к ребенку: адекватная (принимают ребенка и понимают его особенности), определяемая нами как активная; и неадекватная или пассивная, когда родители не готовы принять как заболевание и диагноз, так и самого ребенка.

Только в содружестве «семья – врач – педагог – психолог» можно решить целый ряд проблем аутичного ребенка. Коррекционно-развивающая работа с ребенком начинается со встреч с родителями, с которыми специалисты должны оставаться в контакте на протяжении всего периода сопровождения семьи. Для такой работы нет единого рецепта, общего лекарства, которое бы помогало всем одинаково. В каждом конкретном случае, с каждым конкретным ребенком, с каждой конкретной семьей разрабатывается своя индивидуальная программа реабилитации – причем программа комплексная, в реализации которой задействованы несколько специалистов, работающих на общий результат. В этой программе объединены элементы психологической коррекции, дефектологии, социальной работы.

Прежде всего, в фокусе внимания специалистов оказывается создание адекватной развивающей среды, способствующей развитию у детей социальных, коммуникативных навыков. Мобилизуемые для этого ресурсы личности могут стать в дальнейшем базой для обучения школьным и в более широком смысле житейским навыкам, т.е. открыть путь к более или менее независимой жизни в обществе [4].

Опыт работы показывает, что на начальном этапе психолого-педагогического сопровождения семьи, воспитывающей ребенка с синдромом раннего детского аутизма, зачастую возникает непонимание родителями причин, по которым психолог рекомендует начать меняться самим, вплоть до того, что такие рекомендации могут вызвать агрессию и отказ от психологической помощи. Чтобы предотвратить эту ситуацию, помимо традиционных форм работы с родителями (консультирование по проблемам развития ребенка; консультирование по запросу; тематическое консультирование; психотерапевтическая работа) нами была разработана и апробирована технология систематического тренинга оптимизации детско-родительских отношений (СТЭДРО) [12, 15, 16]. Название говорит само за себя и подразумевает включение следующих задач:

- оптимизацию детско-родительских взаимоотношений;
- гармонизацию межличностных отношений между диадой «мать с больным ребенком» и членами семьи; членами семьи и другими (посторонними) лицами;
- коррекцию неадекватных поведенческих и эмоциональных реакций родителей детей-инвалидов;
- развитие коммуникативных форм поведения, способствующих самоактуализации и самоутверждению;
- формирование навыков адекватного общения с окружающим миром.

Важнейший терапевтический эффект такой группы в том, что, помогая другому, человек помогает себе. Родители начинают понимать, что их собственный опыт также очень ценен и может сыграть большую роль в жизни другого человека. Участники тренинговой группы оказывают друг другу практическую помощь и эмоциональную поддержку. Взаимодействие членов группы в большинстве случаев не ограничивается совместными встречами и мероприятиями. Они могут общаться друг с другом по телефону, на интернет-форумах, встречаться в неформальной обстановке.

Групповые психокоррекционные занятия СТЭДРО проводятся по трем направлениям: оптимизация семейных отношений, развитие социальных контактов семьи; формирование навыков конструктивного взаимодействия с ребенком; развитие уверенности в себе.

В рамках данной технологии впервые в практике работы с семьями, воспитывающими ребенка с ОВЗ, разработана иллюстрированная рабочая тетрадь для родителей, в которой предложена серия заданий, вопросов и упражнений, направленных на развитие механизмов социального поведения и оптимизацию детско-родительских отношений в семьях, воспитывающих ребенка с ограниченными возможностями здоровья..

Психокоррекционный процесс предлагаемого тренинга строится с учетом дифференцированного подхода к личностным особенностям родителей детей отклонениями в развитии. Содержание психокоррекционной работы определяется групповыми формами работы, когда воздействие на каждого участника осуществляется не только со стороны специалиста, но и внутри группы по мере их взаимодействия.

Описанная программа тренинга состоит из пятнадцати занятий и рассчитана примерно на три месяца. С точки зрения групповой терапии такая продолжительность должна быть достаточной для того, чтобы добиться заметных изменений в поведении участников группы. В зависимости от условий и возможностей родителей, можно запланировать от одного до двух занятий в неделю, что является оптимальным для большинства групп. Продолжительность каждого занятия – 60-90 мин. Группа в шесть-десять человек является оптимальной, поскольку дает

возможность представить разные точки зрения и позволяет составлять пары для выполнения упражнений.

Каждое из занятий делится на пять этапов работы.

1. Вводная часть (разминка) (15-20 минут): этап занятия, на котором происходит процесс подготовки участников группы к психологической работе. На первом занятии вводная часть может занимать больше времени, поскольку ведущему необходимо познакомить членов группы друг с другом, объяснить правила и рассказать, в чем же, собственно, будет заключаться работа. Даже если члены группы хорошо знают друг друга, нужно объяснить им, что групповая работа отличается от их прежнего общения и что отношения, которые будут развиваться в группе, могут быть совсем другими.

С целью подготовки родителей к психологической работе используются специальные вводные психогимнастические упражнения, настраивающие участников группы на определенный вид внутренней работы. На этапе разминки используются упражнения, направленные на снятие напряжения, на сокращение эмоциональной дистанции, на тренировку понимания невербального поведения, а также на тренировку способности выражения своих чувств с помощью мимики и жестов.

Для установления связи между занятиями все последующие занятия необходимо начинать с краткого обзора предыдущей встречи. Очень важно спросить участников, не хотят ли они высказаться по поводу последнего занятия. Необходимо также обсудить, что нового участники попробовали сделать сами между занятиями, какие трудности вызвала работа в рабочей тетради. Поскольку программа тренинга предполагает, что участники группы должны заниматься саморазвитием, то им необходимо предоставить возможность поделиться с остальными членами группы своими успехами или неудачами.

2. Основная часть (30-40 минут): данный этап занятия направлен на переосмысление жизненных ценностей и мировоззренческих установок родителей. На этом этапе ведущий должен сконцентрироваться на теме занятия. Содержание этой части занятия зависит от темы, динамики группы и поставленных целей. Эта часть занятия должна предвосхищаться высказыванием ведущего, в котором должно указываться общее направление занятия. Для реализации основной цели психологической коррекции - изменения жизненного стереотипа матери больного ребенка - в рамках тренинга используются разнообразные формы проведения занятий, позволяющие обсуждать определенные жизненные ситуации, особо значимые для группы. В ходе занятий используются различные психокоррекционные техники: игротерапия, гештальттерапия, арттерапия, элементы поведенческой терапии, интегративной гипнотерапии, музыкальной терапии и психодрамы.

3. Рефлексия (дискуссия) по теме занятия (15-20 минут): данный этап является важнейшей частью каждого занятия, поскольку позволяет членам группы сконцентрироваться на том, что они почувствовали и узнали во время занятия. На этом этапе происходит эмоциональное отреагирование и осмысление темы. Эта часть занятия предполагает также и составление плана «домашней работы». Рефлексия является важнейшим моментом обретения нового опыта, поскольку во время обсуждения каждый участник группы учится у остальных.

Психокоррекционный эффект при проведении дискуссии достигается с помощью специально составленных схем, рекомендуемых для выноса на обсуждение группы вопросов по теме. Эти вопросы обычно включают типичные личностные и поведенческие реакции как родителей, так и лиц их окружающих. Одновременно дискуссия используется как ведущий механизм коррекционного воздействия, при котором обсуждение или проигрывание конфликтной ситуации осуществляется не от первого, а от третьего лица.

4. Релаксация (10-15 минут): на этом этапе применяется техника интегративной гипнотерапии, которая позволяет сформировать у членов группы позитивную установку, вызывающую оптимистические ощущения и настроения. В целом, занятия релаксацией формируют у членов группы способность к переключаемости с травмирующих переживаний к гармоничным эмоциональным состояниям.

5. Подведение итогов занятия (10-15 минут) состоит в получении домашнего задания в виде работы по заданиям в рабочей тетради, которая может включать в себя совместную работу с ребенком по теме занятия. Рабочая тетрадь может при желании родителей выноситься на обсуждение в группе.

Практическая ценность данной технологии состоит в ориентации на специфику широкого спектра феноменов, характеризующих особенности поведения детей с синдромом РДА, их родителей, ближайших родственников и социума.

Результаты апробации показывают, что родители, которые занимаются в тренинговой группе, намного более адекватно относятся к проблемам собственного ребенка и своим внутрисемейным проблемам. Организующая, но не доминирующая роль психолога в организации такого вида деятельности вызывает у родителей большее доверие и способствует развитию более открытого отношения к специалисту. Это помогает психологу легче «войти» в семью, воспитывающего ребенка с синдромом раннего детского аутизма и оказывать большее влияние на реорганизацию всей системы семейных взаимоотношений. Соответственно повышается и эффект психокоррекционной помощи, оказываемой ребенку, так как родители становятся союзниками специалистов, и их советы и рекомендации выполняются более тщательно и осознанно. При этом родители активнее

проявляют готовность к включению в процесс коррекции развития ребенка в форме проведения совместных игровых сеансов родителей и детей.

Введение этой формы работы прежде всего напрямую связано с трудностями ребенка с синдромом РДА переносить полученные знания и навыки в другие социальные условия. Ведь ни для кого не секрет, что коррекционная помощь аутичному ребенку должна оказываться круглые сутки, и большую часть этого времени с ребенком проводят не специалисты, а члены его семьи. Поэтому очень важно обучить родителей навыкам взаимодействия с ребенком, методам психолого-педагогической коррекции, путем включения их в процесс совместных игровых занятий.

Совместные игровые занятия направлены прежде всего на развитие игровых навыков как ребенка, так и мамы. Ведь в процессе игры происходит формирование и развитие сенсорных реакций, двигательной активности, эмоций, навыков социального поведения, речи. Содержание, методы и приемы работы специалистов систематизируются в индивидуально ориентированной программе сопровождения семьи, которая составляется для каждого малыша в соответствии с запросами родителей.

В ходе работы решаются следующие задачи:

- выявление положительных качеств родителей, необходимых для успешного сотрудничества со своим малышом;
- обучение родителей и ребенка навыкам позитивного диалога;
- укрепление и развитие темы общения, поддержки инициативы ребенка;
- оказание необходимой и достаточной помощи ребенку;
- развитие понимания потребностей и возможностей ребенка;
- формирование способов асертивного взаимодействия в семье;
- освоение невербальных техник модуляции аффекта ребенка.

В ходе проведения игрового занятия родители и специалист являются равноправными участниками данного процесса, т.е. партнерами, осуществляющими совместную деятельность.

На *первом этапе*, который ограничивается совместными диагностическими игровыми сеансами, специалисты периодически комментируют свои действия, обращают внимание на сильные и слабые стороны ребенка, указывают на методы и приемы, упражнения, которые следует использовать дома, дают родителям конкретное домашнее задание. Родители записывают этапы занятия, пытаются помочь ребенку правильно выполнить некоторые действия с предметами, задают вопросы.

В случае пассивной позиции родителей, специалист с помощью привлечения их внимания к результативным действиям ребенка пытается сформировать у них потребность в обучении методам и приемам педагогического воздействия и использовании этих знаний в повседневной жизни ребенка. После окончания занятия родителям предлагается повторить

дома некоторые элементы занятия, приобрести для ребенка необходимые пособия и игрушки.

Второй этап совместной работы состоит из серии индивидуальных занятий специалиста с ребенком в присутствии матери, в ходе которых подбираются эффективные методы воздействия на ход психического развития самого ребенка и результативные способы обучения коррекционно-развивающим технологиям родителей малыша. При этом родителей знакомят с задачами каждого занятия, специалист рекомендует им вести «Лист успехов», в котором фиксируются даже малейшие изменения в поведении и развития ребенка.

Как правило, родители на этом этапе делятся со специалистом успехами своего ребенка в ходе проведения занятий дома, рассказывают, что получается, а что вызывает затруднение. Интересуются, какими приемами можно добиться от ребенка усвоения определенного действия, как правильно ими воспользоваться и как себя вести с малышом.

Часто в ходе совместного игрового занятия маме предлагается взять на себя функцию специалиста, стать организатором педагогического процесса в то время как специалист становится наблюдателем, партнером по общению. Все это позволяет с одной стороны расширить психолого-педагогические возможности родителей, обучить их самостоятельному включению тех или иных приемов и методов в повседневную жизнь; с другой стороны, подготовить ребенка с синдромом РДА к взаимодействию с другими взрослыми и сверстниками, к освоению нового развивающего пространства.

Таким образом, психологическая работа с семьями, воспитывающими ребенка с синдромом РДА, должна быть направлена прежде всего на поиск скрытых ресурсов семьи, опору на ее собственные возможности и создание на этой основе психологических условий для активизации социальной позиции родителей, восстановления социальных связей. Такой подход позволяет безболезненно включить коррекционно-развивающие занятия с ребенком в привычный ритм жизни семьи.

Описанные выше формы психологической помощи семье позволяют согласовать и удовлетворить потребности родителей, связанные с овладением необходимыми знаниями и навыками по воспитанию ребенка, поднять их самооценку и повысить способность семьи в целом к решению имеющихся проблем.

Использованные источники:

1. Баенская Е.Р. Помощь в воспитании детей с особым эмоциональным развитием -2-е изд.- М., 2009.
2. Выготский Л.С. Психология развития ребенка.- М.: Смысл, Эксмо, 2003.
3. Исаев Д.Н. Психопатология детского возраста: Учебник для вузов. СПб.:Спец-Лит, 2001.
4. Лубовский В.И. Специальная психология. – СПб: Речь, 2013.

5. Левченко И.Ю. Психологическая помощь семье, воспитывающей ребёнка с отклонениями в развитии: метод. пособие/И.Ю.Левченко, В.В. Ткачева.- М.:Просвещение, 2008.
6. Мамайчук И.И. Психология дизонтогенеза и основы психокоррекции. СПб.:Изд-во СПбГУ, 2000.
7. Мамайчук И.И. Помощь психолога детям с аутизмом. - СПб.:Речь, 2007.
8. Никольская О.С., Баенская Е.Р., Либлинг М.М. Аутичный ребенок: пути помощи. Изд.6-е, стер. - М.:Теревинф, 2010. - С. 61-71.
9. Никольская О.С. Аффективная сфера как система смыслов, организующих сознание и поведение.- М.: МГППУ, 2008.
10. Орлова Е.А., Козьяков Р.В., Рышлякова Н.В. Патопсихология. Теория и практика. – М.: Юрайт, 2014.
11. Питерс Т. Аутизм: от теоретического понимания к педагогическому воздействию: Книга для педагогов-дефектологов/Пер. с англ. М.М. Щербаковой; под науч.ред. Л.М. Шипицыной; Д.Н. Исаева. – М.: ВЛАДОС, 2003.
12. Поташова И.И., Худенко Е.Д., Кальянов И.В., Луданова Ю.Н., Любимова М.Н. Современные технологии оказания консультативной помощи родителям, воспитывающим ребенка-инвалида: Метод. пособ.- М., 2008.
13. Селигман М., Дарлинг Р. Обычные семьи, особые дети: [пер с англ.] - Изд.2-е.-М.: 2009.
14. Фирсова В.Ю. Особенности детско-родительских отношений в семьях умственно отсталых школьников / Е.Ю.Фирсова //Специальная психология.- 2009.-№3(21).-С.53-59.
- 15.Худенко Е.Д., Дедюхина Г.В., Поташова И.И., Шоркина Т.Д., Барышникова Д.И. Комплексная программа развития и социализации особого ребенка в семье.-М., 2012.
- 16.Худенко Е.Д., Слободяник Н.П., Блудова А.А., Кальянов И.В., Поташова И.И., Любимова М.Н. Как научить ребенка-инвалида правилам поведения:- М., 2007
- 17.Шипицына Л.М. «Необучаемый» ребенок в семье и обществе. – СПб, 2002.

Колесова В.П.
студент группы УПБ-11
кафедра социологии и управления персоналом
Финансово-экономический институт
ФГАОУ ВПО «Северо-Восточный федеральный университет им.
М.К. Аммосова»
Российская Федерация, г. Якутск

ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ПРАКТИКА В МКУ «УПРАВЛЕНИЕ ДЕЛАМИ» ГО «ГОРОД ЯКУТСК»

Производственная практика является одной из неотъемлемых частей подготовки квалифицированных специалистов всех специальностей, в том числе и «Управление персоналом». Местом для практики было МКУ «Управление делами» городского округа «город Якутск» по адресу г. Якутск, ул. Ленина 15, кабинет 110 в отделе административно-хозяйственного обеспечения[1].

Целью производственной практики является закрепление знаний, полученных в университете и за время прохождения предыдущих практик, пополнения их на основе глубокого изучения и анализа экономических процессов и процессов управления, организации труда, техники безопасности, получения практических навыков работы в подразделе. Реализация установленных целей осуществляется путем самостоятельного изучения работы предприятия и выполнения в условиях предприятия предусмотренных программой задач, свойственных будущей профессиональной и организационно управленческой деятельности.

Муниципальное казенное учреждение «Управление делами» городского округа «город Якутск» создано 26 октября 2009 года, с целью обеспечения эффективной работы Окружной администрации города Якутска по организации финансового, хозяйственного, материально-технического, транспортного и иного обеспечения деятельности Учредителя[3].

Предметом и целью деятельности учреждения является:

- организация и обеспечение хозяйственно-технического обеспечения и содержания административных зданий за счет средств бюджета, предусмотренных на финансирование этих целей.
- материально-техническое и хозяйственное обслуживание мероприятий, проводимых Учредителем.

Во время производственной практики в МКУ «Управление делами» мы решали кадровые вопросы по трудоустройству новых работников, по увольнению сотрудников, по замене и уходу в отпуск.

Во время практики мы научились выполнять приказы о приеме на работу, об увольнении, об отпуске, и составляли трудовые договора с новыми работниками Учреждения.

В ходе практики мы выяснили, что охрана труда в МКУ «Управление делами» городского округа «город Якутск» находится в критическом

состоянии. С 22 июля по 7 августа 2013 года была проведена проверка Федеральной службы по труду и занятости. В ходе проверки было выявлено нарушения трудового законодательства. По результатам проверки было выдано предписание. Некоторые пункты этого предписания мы выполняли во время производственной практики.

Организация работы в сфере обеспечения нормальных условий труда заключается в выборе и формировании такой структуры управления охраной труда в организации, которая наилучшим бы образом соответствовала бы выполнению своей главной задачи – созданию безопасных и здоровых условий труда для работающего персонала.

Конституция Российской Федерации устанавливает высшей ценностью права и свободы человека, в том числе право на труд в условиях, отвечающих требованиям безопасности и гигиены. Трудовой кодекс РФ определяет охрану труда как систему сохранения жизни и здоровья работников в процессе трудовой деятельности, включающую в себя правовые, социально-экономические, организационно-технические, санитарно-гигиенические, лечебно-профилактические, реабилитационные и иные мероприятия[2].

По итогам производственной практики, мы предлагаем следующие рекомендации: - своевременно проводить инструктажи, заполнять журналы по охране труда; - проводить обучение и инструктаж работникам по вопросам охраны труда; - улучшать условия труда и отдыха работников; - снижать и проводить профилактику профессиональных заболеваний; - провести проверку знаний работников по охране труда; - выполнять требования научной организации труда; - контролировать за состоянием охраны труда, за соблюдением законодательных и иных нормативных правовых актов, требований, правил и инструкций по охране труда.

Все эти рекомендации направлены на улучшение условий труда работников, на обеспечение безопасности во время работы. Правильно построенная система управления охраной труда дает ощутимый экономический эффект: повышается производительность труда, сокращаются потери, связанные с травматизмом и профессиональными заболеваниями, уменьшается текучесть кадров, увеличивается профессиональная активность работников.

Использованные источники:

1. Трудовой кодекс Российской Федерации
2. Устав МКУ «Управление делами» городского округа «Город Якутск», 02.2012 г.
3. Официальный сайт Окружной администрации города Якутска. http://якутск.рф/vlast/zamestiteli_glavy/deputy_leader_mku_executive_office

Колисниченко П.Т.
преподаватель
кафедра экономики предприятия, финансов, учета и аудита
Уманский государственный педагогический университет
Украина, г. Умань

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ НАЛОГОВЫХ ПОСТУПЛЕНИЙ ОТ СУБЪЕКТОВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Важным инструментом государственного регулирования экономики являются налоги, их роль в обществе определяется применяемыми методами воздействия на экономику, а также механизмами администрирования.

Существует достаточно много определений термина "налоговая политика", которые отражают взгляды авторов на эту категорию [1-7]. Так, И.В.Розпутенко выделяет два подхода к трактовке научной категории "налоговая политика". Согласно первого, она охватывает вопросы формирования государственных доходов за счет постоянных (налоговых) и временных (займов) источников. Второй подход исходит из того, что налоговая политика включает деятельность государства только в сфере налогообложения – определение видов налогов, плательщиков, объектов, ставок, льгот, срока и механизма зачисления в бюджет [2, С.27-28].

Акцентирование внимания на вопросах, связанных с заемными источниками на пополнение бюджета, на наш взгляд, не является оправданным, поскольку экономическая природа, принципы формирования заемных ресурсов и налоговых поступлений существенно различаются. Второе определение, предложенное И.В.Розпутенко, по нашему мнению, является более обоснованным, однако оно, с одной стороны, содержит в себе избыточную, но неисчерпывающую, детализацию инструментария налогового регулирования, а с другой, трактовка не определяет объект данной научной категории.

Исследователи А.Д.Данилов и Н.П.Флиссак отмечают, что налоговая политика является составной частью экономической политики, которая базируется на совокупности юридических актов, устанавливающих виды налогов, сборов и обязательных платежей, а также порядок их взимания и регулирования [3]. Данное определение подчеркивает лишь одну из особенностей налоговых взаимоотношений, а именно – необходимость законодательного сопровождения их введения. Положительным аспектом в данной трактовке является определение в качестве инструментов налоговой политики как налогов, так и сборов и обязательных платежей.

Более взвешенным, мы считаем, иной научный подход, который предложен в [4]. Согласно ему налоговая политика рассматривается как форма экономической политики, в которой

отражается комплекс целей и мероприятий государства, направленных на эффективное функционирование налоговой системы в соответствии с социально-экономическими целями общества.

Авторы словаря [5] приводят следующее определение налоговой политики: "Налоговая политика - составная часть финансовой политики. Представляет собой систему правовых норм и организационно-экономических мероприятий регулирующего характера, принятых и осуществляемых органами государственной власти и органами местного самоуправления в сфере налоговых отношений с организациями и физическими лицами".

Обобщая вышеизложенное, под налоговой политикой государства следует понимать совокупность правовых предпосылок и организационных мер регулирования взаимоотношений налогоплательщиков и компетентных государственных органов, которые возникают в процессе мобилизации денежных средств или их эквивалента в бюджеты всех уровней.

Реализация налоговой политики включает определение субъектов налоговых правоотношений (плательщики, компетентные государственные органы, институты налоговой инфраструктуры), объекта (хозяйственная и другие виды деятельности), налогового механизма.

Компетентные государственные органы, являющиеся субъектами налоговой политики определяются законодательными актами каждой страны.

Налоговая инфраструктура – это совокупность государственных, частных и общественных институтов (организаций, учреждений и объединений), которые обслуживают интересы субъектов предпринимательской деятельности и способствуют повышению эффективности налоговых правоотношений. В структуре налоговой инфраструктуры целесообразно выделять следующие элементы:

- организационно-техническая инфраструктура. Ее структурные единицы (ассоциации, торговые палаты, подразделения государственных органов) выполняют функции общей координации налоговых взаимоотношений;

- информационно-аналитическая инфраструктура - информационные, консультативные, юридические фирмы, аудиторские организации, учебные заведения (центры подготовки и переподготовки специалистов).

Под налоговым механизмом мы понимаем законодательно определенную совокупность способов, с помощью которых уполномоченные государственные органы обеспечивают реализацию целей налоговой политики.

Мы согласны с научным подходом В. Демьянишина [6], который предлагает выделять в составе налогового механизма две подсистемы: механизм взимания налогов и механизм контроля.

Механизм взимания налогов – это совокупность составляющих системы налогообложения, которые регулируют процесс взимания надлежащей суммы налогов и сборов в бюджеты всех уровней. Этот механизм предусматривает применение таких элементов налогообложения, как субъект налога, объект налогообложения, источник уплаты, база налогообложения, масштабы измерения, ставки, налоговые льготы, норма налогообложения, налоговое обязательство, налоговый долг, налоговое право, налоговый отчет, налоговый период, налоговый кредит, налоговые правоотношения.

Вторая подсистема налогового механизма – механизм контроля и обеспечения уплаты налогов – непосредственно связана с работой органов администрирования.

В свою очередь, налоговое регулирование, в рамках функционирования соответствующего механизма, можно определить как систему организационных, экономических и правовых рычагов влияния на деятельность субъектов предпринимательской деятельности, применение которых способствует достижению целей налоговой политики [7].

К основным целям налоговой политики, по нашему мнению, целесообразно отнести:

- обеспечение эффективности процесса формирования доходной части бюджетов всех уровней;
- обеспечение эффективности процесса администрирования налогов;
- обеспечение эффективности функционирования системы контроля за полнотой и своевременностью уплаты налогов;
- содействие развитию национальной экономики в целом, приоритетных отраслей, сфер деятельности и регионов;
- гуманизация налоговых правоотношений и обеспечения социальной справедливости.

Главной задачей налоговой политики является установление баланса между двумя факторами, которыми определяется потребность в налогах: необходимостью финансового обеспечения выполнения государством определенных функций и решением социально-экономических задач. Эти факторы в процессе реализации налоговой политики проявляются через функции налогов, приоритетной из которых является фискальная.

В условиях необходимости реформирования налоговой системы, важным элементом которой является повышение эффективности ее регулирующего воздействия, возникает потребность в оперативном анализе влияния макроэкономических параметров на объемы налоговых поступлений, а именно:

- анализ влияния налоговой политики на тенденции развития экономики;

- оценка влияния макроэкономических и отраслевых показателей на уровень налоговых поступлений в целом и в разрезе отдельных отраслей экономики;

- оценка влияния макроэкономических показателей на состояние экономики в целом.

В данном контексте, прогнозирование налоговых поступлений от субъектов предпринимательской деятельности приобретает особую значимость.

Используя методы прогнозной экстраполяции, нами была построена прогнозная модель динамики налоговых поступлений от субъектов малого предпринимательства (плательщиков единого налога) в Украине.

Оптимистичный вариант связан с ростом ВВП Украины на 1% в 2015 году, в 2016 году на 4,6%, в 2017-2019 годах на 5,8-6,0%, постепенной стабилизацией в течение 2015-2016 годов работы экспортоориентированных отраслей промышленности и сельского хозяйства, а также отраслей, которые ориентированы на внутренний рынок.

Контролируемая девальвация гривны в 2015 году и удержание инфляции на уровне 9,2% в 2015 году, 8,5% в 2016 году и 7% в 2017-2019 годах будет способствовать повышению конкурентоспособности за счет ценового фактора.

Вместе с тем, в прогнозируемом периоде предусматриваются инфляционные ожидания товаропроизводителей в условиях повышения цен на энергоносители.

Рефинансирование коммерческих банков в течение 2015-2016 годов сформирует необходимые предпосылки для возобновления кредитования и доступности ресурсов для субъектов малого бизнеса.

В среднесрочной перспективе не планируется уменьшение размера взносов на общеобязательное государственное социальное страхование.

Также учитывалось постепенное приближение размеров ставок акцизного сбора к уровню стран ЕС (прежде всего, на табачные изделия, спирт и алкогольные напитки), а также усиление контроля за производством, перемещением и реализацией подакцизных товаров.

Согласно прогнозным расчетам в 2019 году по сравнению с 2013 годом налоговые поступления от субъектов предпринимательской деятельности-физических лиц (СПД-ФЛ) вырастут на 25,9%.

Темп роста налоговых поступлений от субъектов малого предпринимательства юридических лиц (СПД-ЮЛ), избравших упрощенную систему налогообложения в 2019 году составит 231,8% уровня 2013 года. Рост налоговых поступлений субъектов малого бизнеса, которые облагаются налогами на общих основаниях, при условии неизменности базовых элементов действующей системы налогообложения, составит в 2019 году - 146,2% уровня 2013 года.

Рост объемов мобилизованных финансовых ресурсов в результате повышения эффективности мероприятий налогового регулирования требует формирования четкой и последовательной бюджетной, социальной и научно-промышленной политики в контексте реализации стратегии социально-экономического развития страны с понятными целями и задачами, с действенными механизмами адаптации субъектов малого предпринимательства к новым условиям функционирования.

Налоговая политика, учитывающая закономерности современного технологического развития, способна обеспечить рост объемов налоговых поступлений в прогнозируемом периоде.

Среди рисков прогноза динамики налоговых поступлений можно выделить следующие:

1. Сохранение высокого уровня производственных затрат может негативно влиять на уровень рентабельности предприятий и снижать стимулы предпринимательской деятельности за счет повышения тарифов естественных монополий (электроэнергия, связь, транспорт, коммунальное хозяйство), что обуславливается увеличением затрат на энергоносители (в результате роста цен), заработную плату и рядом других факторов;

2. Низкая результативность выполнения государственных и региональных программ содействия развитию малого предпринимательства;

3. Ухудшение инвестиционных и инфляционных ожиданий в случае отсутствия четкости в проведении экономической политики, промедление с проведением структурных реформ;

4. Принятие необоснованных решений по предоставлению дополнительных налоговых льгот, увеличение социальных или иных расходов без учета возможностей бюджета; отсутствие достаточного финансирования государственных инвестиций, направленных на инновации, развитие инфраструктуры и качественные структурные изменения в экономике;

5. Ухудшение состояния государственных финансов;

6. Рост объема государственного долга более 80% ВВП в результате увеличения дефицита бюджета.

Разработка пессимистического сценария прогноза налоговых поступлений от субъектов малого предпринимательства основывается на базовых предпосылках, частично изложенных в [8], среди которых целесообразно выделить следующие.

Экономическое развитие Украины в среднесрочной перспективе будет проходить очень медленно, поддерживая в целом положительные (кроме 2014 года), но достаточно низкие темпы роста ВВП (на уровне 0,2% в 2015-2016 годах, 1,5-2,0% в 2017 -2019 годах), в условиях низкой инвестиционной активности, с практически исчерпанными традиционными источниками экономического роста экстенсивного типа. Согласно этого сценария уровень инфляции в 2015 году составит 12,4%, уменьшаясь в 2016 году до 9,8%, а в

2017-2019 годах до 8%. Усиление международной конкуренции, удорожание импорта и дефицит кредитных ресурсов будет способствовать тенизации значительной части предпринимательских структур и, вследствие этого, уменьшения объемов налоговых поступлений от субъектов малого предпринимательства.

Объем налоговых поступлений от СПД-ФЛ, избравших упрощенную систему налогообложения (единый налог) согласно пессимистического сценария составит в 2019 году 22,1% уровня 2013 года.

Темп роста налоговых поступлений от СПД-ЮЛ, избравших упрощенную систему налогообложения в 2019 году составит 221,9% уровня 2013 года. Начиная с 2017 года произойдет замедление ежегодных темпов прироста налоговых поступлений с 5,9% в 2016 году до 3,2% в 2019 году. Налоговые поступления субъектов малого предпринимательства, которые облагаются налогами на общих основаниях вырастут в 2019 году - на 43,3% по сравнению с 2013 годом.

Использованные источники:

1. Курмаев П.Ю. Основные направления повышения эффективности управления социально-экономическим развитием на региональном уровне /П.Ю. Курмаев // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. – Тольятти : ТГУ, 2011. – № 3. – С. 19–22.
2. Розпутенко И.В. Налоговая политика и экономические реформы [учебное пособие] /И.В. Розпутенко. -К.: УАГУ, 1996- 120с.
3. Данилов А.Д. Налоговая система и пути ее реформирования /А.Д. Данилов, Н.П. Флиссак. -К.: Парламентское издательство, 2001- 216с.
4. Экономическая энциклопедия/ Редкол. С.В. Мочерний и др.: В 3 т.-Т.2. – К.: Основы, 2001. - 848с.
5. Налоги. Словарь-справочник.-М.: ИНФРА, 2000- 240с
6. Демьянишин В.Г. Формирование и развитие налогового механизма в экономике Украины /В.Г. Демьянишин // Научный вестник Национального университета государственной налоговой службы Украины. - 2007. - №3 (38). - С.5-7
7. Колисниченко П.Т. Направления реформирования налоговой системы Украины /П.Т. Колисниченко // Экономика: проблемы теории и практики: [сб. науч. тр.]. - Днепрпетровск: ДНУ, 2009- Вып.250: в 9т. - Т.5- С.1080-1083.
8. Курмаев П.Ю. Сценарное прогнозирование динамики макроэкономических показателей на 2010-2025 годы в Украине /П.Ю. Курмаев // Наука и экономика. – 2010. – №2. – С. 244–249.

*Комарова Ю.П.
магистрант
кафедры финансы и кредит
ШЭМ*

*Дальневосточный федеральный университет
Россия, г. Владивосток*

ПРОБЛЕМЫ И НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ РЫНКА IPO В РОССИИ

Аннотация

В статье рассмотрены проблемы размещения акций российских компаний на открытом рынке. Показаны цели размещения акций. Обоснован предпринимательский характер этой деятельности. Выявлены положительные моменты и негативные факторы размещения акций на открытом рынке. Определены задачи, решение которых позволит устранить негативные факторы развития рынка IPO.

Ключевые слова: акция, акционер, открытый рынок, размещение, ликвидность, финансовые ресурсы, предпринимательство.

Problems and directions of development of the IPO market in Russia

Yuliia Komarova

Far Eastern Federal University

Department of Management , undergraduate

Abstract

The article considers the problem of placement of shares of Russian companies on the open market . Showing purpose offering. Justified the entrepreneurial nature of this activity. Identified positive aspects and negative factors of placing shares on the open market. Defined tasks that will eliminate the negative factors of the market IPO.

Keywords: action , a shareholder , open market , placement , liquidity, financial resources , entrepreneurship .

В России отмечаются определенные успехи в развитии фондового рынка. За время своего существования российский фондовый рынок приобрел ряд специфических черт, свидетельствующих о его уникальности. Находясь в постоянном развитии, он подвергается влиянию различных сил и факторов, способствующих росту или снижению котировок ценных бумаг. Совершенствуется его инфраструктура, появляются новые финансовые инструменты [1].

Одним из ключевых факторов развития российского фондового рынка является IPO отечественных компаний.

IPO (*InitialPublicOffering*) – это размещение на открытом рынке акций какой-либо компании, ранее непубличной, акции которой еще не обращались на фондовом рынке в свободном доступе для неограниченного круга лиц.

Главная цель IPO – повысить ликвидность акционерного капитала и привлечь долгосрочные финансовые ресурсы со стороны. Однако

использовать IPO для привлечения финансирования может позволить себе далеко не каждая компания. Любое публичное привлечение средств – это, прежде всего, оценка ожидаемого будущего экономического положения компании таким, каким видят его текущие собственники.

Организация IPO трудоемкий и долгий процесс. Для успешного вывода компании на рынок открытого акционерного капитала необходимо подготовить эмиссионные документы, привести компанию в соответствие с требованиями международных стандартов для эмитентов и четко сформулировать и довести до сведения участников рынка свои цели и стратегию.

Принимая решение о публичном предложении акций, владельцы и руководство компании берут на себя следующие обязательства:

- раскрытие информации, что означает некоторую потерю конфиденциальности;
- готовность к тому, что котировки акций компании будут подвержены общим колебаниям фондового рынка;
- необходимость соответствовать ожиданиям рынка, акционеров и институтов финансовой инфраструктуры;
- ограничения на сделки с акциями компании для инсайдеров.

IPO является для компании способом решения внутренних и внешних проблем, приводит к улучшению финансового состояния, обеспечивает реализацию инновационных проектов, способствует повышению конкурентоспособности. IPO следует признать своеобразной формой предпринимательства. Можно согласиться с В.П. Смирновым, считающим, что «сущностью предпринимательства, выражающей единство его многообразных свойств и отношений, является инициативная и рискованная деятельность рыночных агентов по созданию нового или трансформации существующего капитала с целью получения предпринимательского дохода» [2, с. 17]. Им же показано, что «в развивающейся рыночной экономике все используемые предпринимателями элементы хозяйственной деятельности (ресурсы, факторы, условия, формы, методы, средства, результаты) со временем начинают приносить доход и превращаются в капитал» [3, с. 274].

За период 2010-2014 гг. первичное публичное размещение акций компаний заметно увеличилось. Как показано в таблице 1 рекордным по размещению IPO стал 2013 год [4].

Таблица 1

Эмитент	Дата	IPO, %	Цена размещения	Площадка	Объем IPO, млн.
Лента (г. Санкт-Петербург)	28.02.14	22.1	10 (GDR)	LSE	
Twitter Inc.	07.11.13	13.0	26 \$	NYSE	1500 \$
АЛРОСА АК	28.10.	16.0	35 руб.	Московская Биржа	41300 руб.

	13				
ТКС Банк	25.10.13	None	17.5 (GDR)	LSE	1087000 \$
Живой офис	03.07.13	33.0	129 \$	Московская биржа	516 руб.
Luxoft	26.06.13	12.6	17 \$	NYSE	70 \$
QIWI Plc	03.05.13	None	17 \$	NASDAQ	213 \$
Московская Биржа	15.02.13	12.0	55 руб.	Московская Биржа	15000 руб.
Мультисистема	27.12.12	10.0	9,8 руб.	Московская Биржа	980 руб.
МегаФон	28.11.12	15.2	\$20 (GDR)	LSE, Московская Биржа	1700 \$
Левенгук	27.11.12	19.0	13.9 руб.	Московская Биржа	
MD Medical Group	12.10.12	32.1	12 \$	LSE	289.218 \$
Facebook	18.05.12	None	38 \$	NASDAQ	16000 \$
Платформа ЮТИНЕТ.РУ	20.07.11	10.0	195 руб.	ММББ	390 руб.
ФосАгро	13.07.11	10.3	14 GDR	PTC, LSE	538 \$
Global Ports	29.06.11	25.0	15 GDR	LSE	588 \$
Yandex	24.05.11	20.0	25 \$	NASDAQ	1.43 \$
НОМОС-Банк	18.04.11	20.0	35 (АО) 17,5 (GDR)	LSE	718 \$
Группа ГМС (HMS Group)	09.02.11	15.0	8,25 (GDR)	LSE	360 \$
ФармСинтез	24.11.10	30.0	24 руб.	ММББ	528 руб.
ТрансКонтейнер	12.11.10	35.0	80 (АО) 8 (GDR)	PTC, ММББ, LSE	388 \$
Mail.ru Group	04.11.10	17.0	27.7 (GDR)	LSE	912.04 \$
Русские навигационные технологии	07.07.10	18.03	85.23 руб.	ММББ	300 руб.
ДИОД	23.06.10	10.0	32.5 руб.	ММББ	297.38 руб.
ПРОТЕК	27.04.10	25.0	3.5 \$	PTC, ММББ	400 \$

ГК Русское море	12.04. 10	18.9	6 \$	РТС, ММВБ	90 \$
РУСАЛ (RUSAL Plc)	27.01. 10	10.64	1.39 \$	НКЕХ	2 240 \$

По мере насыщения рынка во многих секторах экономики Российской Федерации продолжают процессы консолидации капитала, и для компаний в этой ситуации IPO является возможностью стать одним из центров данной консолидации. Если компания ориентирована на активное расширение путем поглощения других игроков рынка, то проведение IPO предоставит ей все необходимые для этого средства. Если же у компании возникает просто потребность в дополнительном капитале, то после проведения IPO она получает возможность привлечь его по более низкой цене за счет распределения рисков среди большего числа акционеров. Более того, улучшение структуры баланса позволяет компании привлекать средства путем дополнительного долгового финансирования, а также проводить дополнительные эмиссии акций в дальнейшем.

Однако при наличии положительных моментов существует и ряд негативных факторов, сдерживающих распространение IPO в России и не позволяющих использовать их в массовом порядке отечественными компаниями.

1. Негативными факторами являются неопределенность и значительное ухудшение ситуации на финансовых рынках. В условиях макроэкономической нестабильности сокращается количество портфельных инвестиций. Так, по исследованиям Всемирного Банка, в 2014 году сокращение ФРС стимулирующих экономику США программ (QE3) приведет к сокращению портфельных инвестиций в развивающиеся рынки на треть [5].

2. Одним из сдерживающих моментов является неразвитость российского законодательства, регулирующего корпоративные отношения в России. Такая отсталость не позволяет динамично развивать эти процессы, не формирует у отечественных компаний потребности прохождения этапа публичности, не дает возможности большинству компаний выходить на фондовый рынок. А это, в свою очередь, не приводит к массовости и сопровождается возрастанием стоимости сопутствующих услуг процесса размещения.

3. Сдерживает распространение IPO в России боязнь публичности и «закрытость» российских компаний. Причины того, что немногие компании на отечественном рынке решаются на публичное размещение акций, кроются преимущественно в том характере и в тех традициях отечественного бизнеса, которые сложились за последние годы. Выход на публичное размещение требует от компании не просто большой подготовительной работы, но и изменения самого стиля работы – компания

должна раскрывать реальные финансовые потоки, в полном объеме платить налоги, быть готовой поделиться собственностью. Возникает отсутствие заинтересованности как у самих эмитентов, так и у инвесторов.

4. Ограничением являются высокие затраты на проведение IPO. Несмотря на то, что выпуск акций не сопровождается появлением долгового обременения для компании, организация размещения акций требует определенных расходов (услуги консультантов, андеррайтеров, регистратора, юристов, аудиторов, расходы на проведение road-show, на сделку M&A, а также на маркетинговую, информационную поддержку).

5. Значительные временные потери испытывает компания и при подготовке к IPO. По мнению большинства аналитиков, одним из наиболее существенных недостатков проведения размещения является затянутость этого процесса во времени. В соответствии с действующим законодательством пауза в деловых операциях с ценными бумагами новых выпусков может составить более двух месяцев, что существенно снижает интерес инвесторов к размещению средств.

6. Зависимость от конечного результата. Не всегда итоги удовлетворительны, не всегда размещенные акции в результате обращаются и ликвидны (часто оседают в руках нескольких инвесторов), в результате не достигается одна из целей IPO. Необходимо четкое позиционирование на рынке и избавление от кэптивного прошлого. Требуется публичное раскрытие информации, в том числе о составе реальных собственников.

Устранить негативные факторы развития рынка IPO в России можно путем решения ряда задач.

Рост активности эмитентов. Влияние на российский рынок оказывают не только проблемы глобальной экономики, но и непосредственно состояние российской экономики. Замедление экономического роста и роста доходов населения снижает инвестиционную привлекательность компаний. При проведении стимулирующей политики со стороны государства и улучшении глобальной макроэкономической ситуации стоит ожидать роста активности эмитентов и увеличения числа первичных размещений акций.

Диверсификация отраслевой принадлежности эмитентов. Традиционно сильные позиции на российском рынке первичных публичных размещений занимают компании сырьевого сектора. Принимая во внимание отраслевую специализацию российской экономики и состав крупнейших частных компаний, необходимо согласиться с тем, что компании, связанные с эксплуатацией природных ресурсов, и далее будут занимать значительную долю рынка IPO.

Совершенствование корпоративного управления, повышение уровня ответственности органов управления и уровня информационной прозрачности российских компаний. В управлении корпорациями целесообразно шире применять интегративно-конвергенциальный подход,

позволяющий «использовать преимущества различных форм капитала, учесть соотношение правомочий собственности, активизировать инновационную деятельность предпринимательских организаций» [6, с. 121].

Снижение затрат выхода компаний на фондовый рынок и совершенствование российского законодательства о ценных бумагах.

Усиление национальных бирж, формирование новых финансовых центров, общий рост ликвидности бирж. Некоторые страны, в том числе Китай, Индия, Бразилия, уделяют особое внимание созданию на своей территории региональных финансовых центров и привлечению зарубежных эмитентов. К 2020 году Россия планирует создать международный финансовый центр в Москве. Российский финансовый центр будет ориентирован прежде всего на страны СНГ и Восточную Европу.

Увеличение активности и участия розничных инвесторов в IPO. В международной практике привлечение розничных инвесторов – распространенное явление: в Китае обязательный розничный транш составляет 10% [7]. В России же подобная практика структурирования размещения скорее исключение, чем правило. Только в рамках двух из более чем 50 размещений проходило целенаправленное привлечение розничных инвесторов, они были названы «народными размещениями». Российский розничный инвестор имеет возможность участвовать в любом размещении акций на российском рынке через брокеров. Количество людей, использующих данный способ инвестирования, должно увеличиваться за счет общего роста финансовой грамотности населения и увеличения количества размещений инновационных компаний, в которые более активно инвестируют розничные инвесторы.

Увеличение количества высокотехнологичных компаний и компаний новой экономики. Ведущие страны уделяют внимание инновациям и развитию сектора высоких технологий: создаются центры инновационного развития, специальные инвестиционные фонды, в том числе на основе государственно-частного партнерства. Существует значительный потенциал роста количества размещений со стороны инновационных компаний, так как частные инвесторы будут продавать доли в капитале, которыми они владеют в реализуемых проектах. Эти процессы особенно актуальны для Российской Федерации и ее регионов [8]. Но при этом возникают проблемы научного характера. Так, специалистами отмечается необходимость дополнительной разработки с учетом национальной и региональной специфики таких вопросов инновационного развития, как «содержание перехода от инноваций как «точечного» экономического феномена к преимущественно инновационному пути развития экономики в целом, всех ее секторов и сфер; особенности глобальной конкуренции нематериальных активов, создаваемых на основе знания; приобретение человеческим капиталом (составной частью интеллектуального капитала) нового качества –

способности создавать инновационный доход; превращение предпринимательского сектора в основной генератор инновационной активности; возрастание в структуре инновационного процесса значения управления, выступающего одновременно одной из целей инновационной деятельности и средством ее активизации» [9, с. 46].

Таким образом, IPO имеет ряд положительных моментов, является для компании способом решения внутренних и внешних проблем, но при этом существует и ряд негативных факторов, сдерживающих распространение этого процесса в России. Для устранения негативных факторов развития рынка IPO необходимо решить следующие задачи: обеспечить рост активности эмитентов; поощрять диверсификацию отраслевой принадлежности эмитентов; совершенствовать корпоративное управление; укреплять национальные биржи; повысить активность и участие розничных инвесторов в IPO; создать условия для увеличения количества высокотехнологичных компаний и компаний новой экономики.

По мере развития российского фондового рынка за счет появления на нем ликвидных ценных бумаг стабильных публичных компаний, повышения профессионализма, финансовых возможностей и размеров бизнеса его участников, а также совершенствования прав и норм раскрытия информации, возрастут заинтересованность в IPO и возможности его использования.

Использованные источники:

1. Смирнов, В.П. Направления развития современного предпринимательства / Современная экономика: проблемы и решения. 2011. № 10 (22). С. 16-24.
2. Смирнов, В.П. Научные подходы к пониманию предпринимательства / Теория и практика общественного развития. 2012. № 2. С. 272-274.
3. Барейша И. IPO в России: альтернативный порядок / РБЦ.РФ №3 2006г. С. 62-67.
4. Смирнов, В.П. Развитие теории управления предпринимательскими организациями / Этап: экономическая теория, анализ, практика. 2012. № 1. С. 113-123.
5. Гуреева, Н.В. Оценка влияния результатов инновационной деятельности на развитие производства предприятий Приморского края / В мире научных открытий. 2013. № 8.2 (44). С. 283-302.
6. Смирнов, В.П. Исследование проблем перехода регионов Дальнего Востока на инновационный путь развития / Вестник ТГЭУ. 2013. №4 (68). С. 43-48.
7. IPO – риски и возможности. Московская биржа (Северо-западный филиал) [Электронный ресурс] – URL: <http://www.micex-nw.com/novosti-i-meropriyatiya/pressa-o-nas/item/97-ipo-riski-i-vozmozhnosti> (дата обращения 30.04.2014г.)
8. РБК QUOTE [Электронный ресурс] – URL: <http://quote.rbc.ru/shares/ipo/pricings/> (дата обращения 12.05.2014г.).

Кондратович И.Б.

студент

ТГУ ФЭИ

Россия, г. Тюмень

АНАЛИЗ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ В ОТЕЧЕСТВЕННОЙ И ЗАРУБЕЖНОЙ ПРАКТИКЕ: ДОСТОИНСТВА И НЕДОСТАТКИ

Аннотация к статье

В настоящей статье рассмотрены основные методические подходы, показатели и индикаторы анализа кредитоспособности заемщика, применяемые в российской и зарубежной практике, дана их сравнительная оценка, раскрыты достоинства и недостатки, а также проблемы, с которыми сталкиваются кредиторы при диагностике платежеспособности предприятий.

Ключевые слова: кредитоспособность, заемщик, оценка, кредитор.

В условиях рыночной экономики, совершенствования технологий и управления в бизнесе кредитоспособность предприятия является важной составляющей эффективной деятельности.

В отечественной литературе под кредитоспособностью предприятия понимают комплексную правовую и финансовую характеристику заемщика, представленную различными индикаторами, позволяющими оценить его возможность в последствии в полном объеме и в соответствии со сроками, предусмотренными в кредитном договоре, рассчитаться по долговым обязательствам перед кредиторами, а также формирующие риски кредитора при кредитовании заемщика^[1].

Особую значимость в современных условиях приобретает анализ кредитоспособности, представляющий собой комплексный экономический анализ и требующий внимания как со стороны кредитора, так и со стороны заемщика. Основная цель анализа кредитоспособности заемщика заключается в определении его возможности в установленный кредитным договором срок вернуть кредит и проценты по нему.

Российские теоретические методы оценки кредитоспособности включают в себя:

- прогнозные, которые позволяют различать заемщиков по вероятности их банкротства;
- рейтинговые, которые распределяют заемщиков в зависимости от их категории, на основе расчетных финансовых коэффициентов и уровня их значимости.

¹Банковское дело: учебник / О.И. Лаврушин, И.Д. Мамонова, Н.И. Валенцева (и др.); под ред. засл. деят. Наук РФ, д-ра экон. наук, проф. О.И. Лаврушина. - 5-е изд., стер. - М.: КНОРУС, 2007. – С.56

На основе указаний Банка России каждый коммерческий банк самостоятельно выстраивает для себя рейтинговую систему оценки кредитоспособности клиентов, включая в нее разные показатели.

Достоинства и недостатки российских методов оценки кредитоспособности предприятий приведены в таблице 1.

Таблица 1 Достоинства и недостатки российских методов

№ п.п	Методики Наименование	Достоинства	Российские Недостатки
1	Рейтинговая оценка (общая сумма баллов)	Позволяет лучше распознать заемщика	1. анализ кредитоспособности является незавершенным, в связи с тем что не принимается во внимание деятельность заемщика 2. трудность оценки будущей кредитоспособности заемщика
2	Множественный дискриминантный анализ	Научная теоретическая база как обоснование кредитоспособности	1. применение метода требует широкой репрезентативной выборки по различным направлениям деятельности. 2. для расчета коэффициента регрессии не достаточно числа обанкротившихся фирм 3. не уделяется внимание влиянию «качественных» факторов
3	Анализ кредитоспособности на основе финансовых коэффициентов	Простота использования на основе заданной схемы расчетов и формул.	1. формируется на основе сведений об остатках 2. показывает состояние заемщика в прошлом. 3. отражает движение оборотных средств.
4	Анализ кредитоспособности на основе денежных потоков	Метод дает представление о ликвидности предприятия, движении его денежных средств на счете.	Метод не отражает взаимосвязи полученного финансового результата и динамики величины денежных средств.
5	Методика, основанная на анализе делового риска	Метод позволяет определять объем источников погашения ссуды.	Методика находится в стадии разработки и до сих пор не адаптирована к банковской практике. Данный способ недостаточно распространен из-за большого объема
6	Методика, разработанная специалистами Ассоциации российских банков	Оценивает заемщика по различным направлениям, с учетом хозяйственной деятельности	Недостатками методики являются невозможность ее применения для оценки кредитоспособности при долгосрочном кредитовании и то, что не учитываются иные факторы риска, действие которых может проявиться в будущем.
7	Методика Сбербанка РФ	Анализ заемщика производится с	незначительны

учетом,
количественной,
качественной и
рейтинговой оценки.
Используется
комплексный подход

Рейтинговая оценка (общая сумма баллов) рассчитывается посредством умножения значения показателя на коэффициент значимости или вес в интегральном показателе. Данный метод присваивает определенный рейтинг заемщику. С предприятиями каждого рейтинга кредиторы по-разному строят свои кредитные отношения^[2]. По мнению автора, для предотвращения недостатка, связанного с трудностью оценки будущей кредитоспособности заемщика, следует учитывать влияние будущих структурных изменений в экономике, оказывающих влияние на деятельность заемщика, с учетом объемов и сроков предстоящих доходов и погашением задолженности.

Для оценки качества потенциальных заемщиков при помощи статистических методов применяются прогнозные модели. Во множественном дискриминантном анализе математическая функция учитывает некоторые параметры и факторы, характеризующие финансовое состояние заемщика.

Наиболее известными моделями дискриминантного анализа являются модели Альтмана и Чессера. По мнению автора, применение данных методик в российской банковской сфере на сегодняшний день не распространено ввиду нецелесообразности применения зарубежных моделей в отечественных условиях и необъективности получаемых результатов.

В отечественной практике российских банков применяется анализ кредитоспособности на основе финансовых коэффициентов и денежных потоков. Методика анализа на основе финансовых коэффициентов включает в себя следующие группы коэффициентов^[3]:

- коэффициенты ликвидности;
- коэффициенты эффективности использования активов;
- коэффициенты финансового левериджа;
- коэффициенты прибыльности (рентабельности).

Информационной базой для расчета финансовых коэффициентов являются финансовая (бухгалтерская) отчетность предприятия, расшифровки предприятия о сроках дебиторской и кредиторской задолженности, плановые расчеты предприятия: бизнес-проекты, технико-экономические обоснования для получения ссуды и др.

На сегодняшний день большинство российских финансово-кредитных организаций (ОАО «Сбербанк России», ОАО «Альфа-Банк», ОАО «Банк

² Лигарева М.А. // ГОУ ВПО «Волжский политехнический институт (филиал) ВолгГТУ», г.Волжский

³ Коробова Г.Г. Банковское дело: учебник / Г.Г. Коробова. - М.: Экономист, 2005. – С. 160.

Уралсиб», ОАО АКБ «Связь-Банк», ЗАО «Промсвязь-банк» и др.) используют данную систему оценки.

Анализ кредитоспособности на основе денежных потоков, в сравнении с методом, использующим коэффициенты, позволяет применять коэффициенты, определяемые по данным об оборачиваемости ликвидных активов, запасах и долговых обязательствах, с помощью расчета чистого сальдо финансовых поступлений и расходов за конкретный период. Краткосрочное превышение оттока над притоком свидетельствует о дефиците денежных средств. Анализ денежного потока заемщика оценивает в целом кредитоспособность клиента и показывает предельные размеры новых ссуд, а также негативные стороны управления предприятием, которые повлияют на условия кредитования.

Целесообразно отметить методику, основанную на анализе делового риска, связанного с несвоевременным завершением кругооборота фондов и неэффективным использованием ресурсов (финансовых, технических, трудовых). Методика мало распространена из-за большого объема информации, так как требует оценки кредитоспособности с учетом индикаторов производственной деятельности и позволяет оценить кредитоспособность только на основе одной ссудной операции.

Для оценки кредитоспособности предприятий в отечественной практике на сегодняшний день используются математические модели, комплексные и классификационные модели. В случае применения математических моделей не учитывается значение качественных факторов при предоставлении кредитов. Недостатками классификационных методик являются их ограниченность на количественных факторах, произвольность выбора количественных индикаторов, высокая чувствительность к недостоверности информации, громоздкость и др. В рамках комплексных методик возможно сочетание количественных и качественных оценок.

В рамках данной статьи стоит отметить методику, разработанную специалистами Ассоциации российских банков. В данном случае оценка деятельности заемщика и условий кредитования предполагает анализ его кредитоспособности по 7 направлениям:

- солидность – ответственность и своевременность расчетов по ранее выданным кредитам;
- способность – эффективная реализация продукции и поддержание ее конкурентоспособности;
- доходность;
- реальность – достижение результатов;
- обоснованность запрашиваемого кредита;
- возвратность за счет реализации материальных ценностей заемщика;
- обеспеченность кредита юридическими правами.

Главной проблемой при оценке финансового состояния является подбор нормативных значений для сопоставления, так как существует разброс значений, вызванных отраслевой спецификой.

В Сбербанке России применяется методика анализа финансового состояния и степени кредитоспособности заемщика на основе количественной оценки финансового состояния и качественного анализа рисков. Финансовое состояние заемщика оценивается с учетом тенденций в изменении финансового состояния и факторов, влияющих на такие изменения^[4]. При расчете показателей применяется принцип осторожности, то есть пересчет статей актива баланса в сторону уменьшения на основе экспертной оценки. Процесс оценки кредитоспособности включает в себя:

- количественный анализ: расчет финансовых коэффициентов;
- качественный анализ (анализ рисков);
- определение рейтинга потенциального заемщика.

На третьем этапе происходит обобщение всех ранее полученных и рассчитанных данных и определяется рейтинг потенциального заемщика, исходя из которого в дальнейшем будет принято решение об отказе в кредите или его выдаче потенциальному заемщику. По мнению автора, данная методика является наиболее применимой в современных условиях.

Если говорить о сходствах и различиях методик оценки кредитоспособности, используемых за рубежом с российскими, то данная методика в наибольшей степени схожа с зарубежными, так как основана на комплексном подходе оценки.

Зарубежными банками в настоящее время используются, в основном, методы оценки с использованием системы показателей и различаются по числу показателей и структурным характеристикам. Методики оценки включают в себя количественные финансовые индикаторы и отдельные нефинансовые показатели, необходимые кредиторам для более полной и комплексной характеристики заемщика. Достоинства и недостатки зарубежных методов оценки кредитоспособности предприятий приведены в таблице 2.

Таблица 2 Достоинства и недостатки зарубежных методов

№ п.п	Методики Наименование	Зарубежные	
		Достоинства	Недостатки
1	Американская методика оценки Э. Рида	Позволяет оценивать своевременность совершения платежей, ликвидность оборотных активов, финансовое состояние фирмы, а также	Не позволяет оценивать долгосрочную платежеспособность с учетом степени защищенности от неуплаты процентов

⁴ Ермоленко А.И. «Методика оценки кредитоспособности заемщика, используемая Сбербанком РФ» // Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки № 1-1 / 2010

- возможность
определения границ
снижения прибыли, в
которых осуществляется
погашение платежей.
- 2 Система оценки Дж. Шима, Дж. Сигела, Б. Нидлза, Г. Андерсона (американская) Позволяет оценивать долгосрочную платежеспособность с учетом степени защищенности от неуплаты процентов
 - 3 Кредитный скоринг американского ученого Д. Дюрана Используется рейтинговая оценка на основе которой принимается решение о выдаче кредита
 - 4 Комплексные методы оценки («шесть Си», «CAMPARI», «PARTS» и др.) Анализ заемщика производится с учетом, количественной, качественной и рейтинговой оценки
- Высокая зависимость оценки от рыночной конъюнктуры
- Затруднительность использования параметров, которые трудны для понимания и объяснения влияния признаков заявки на скоринговую функцию и на решение о предоставлении кредита. Этот фактор имеет важное значение для американской кредитной практики, где кредиторы должны предоставить претендентам, чья заявка была отклонена, либо точные причины отказа в кредите, либо право получить эту информацию. Российскими нормативными документами такие требования не предъявляются.
- Основным недостатком комплексных методик оценки кредитоспособности заемщика является слабая теоретическая проработка и в небольшое использование математического аппарата. Кроме того, при комплексных оценках имеет место быть:
- субъективизм при принятии решения, основанный на интуиции и личном опыте;
 - зависимость от предпочтений эксперта;
 - отсутствие системы обучения и повышения квалификации;
 - ограничение числа заявок, которое обусловлено ограниченными физическими ресурсами человека.

В системе оценки Дж. Шима, Дж. Сигела, Б. Нидлза, Г. Андерсона^[5] используется группа индикаторов, характеризующих ликвидность, прибыльность, долгосрочную платежеспособность и показатели, основанные на рыночных критериях. Основным отличием модели оценки отбора заемщиков (кредитный скоринг) американского ученого Д. Дюрана является использование в формуле рейтинговой оценки вместо значения показателя

⁵Ендовицкий Д.А., Бочарова И.В. Анализ и оценка кредитоспособности заемщика: учебное практическое пособие / М.: КНОРУС, 2005. - 98с

частной балльной оценки. Если полученный рейтинг ниже показателя, заранее установленного кредитором, то такому заемщику будет отказано в кредите.

В зарубежной практике при оценке кредитоспособности на основе системы финансовых коэффициентов применяются в основном следующие пять групп коэффициентов: ликвидности, оборачиваемости, финансового рычага, прибыльности обслуживания долга⁶].

Распространенным методом оценки кредитоспособности в американских банках является правило «шести Си» (использование 6 основных принципов кредитования). Так, оценивается характер заемщика (Character), способность заимствовать средства (Capacity), денежные средства (Cash), обеспечение (Collateral), условия – положение в отрасли, экономические условия (Conditions), контроль – правовой, экономический и политический (Control).

Анализ кредитоспособности клиента по американской методике «СAMPARI» заключается в поочередном вычленении из заявки и наиболее существенных факторов, которые определяют деятельность клиента.

В Англии ключевым словом, в котором сосредоточены требования к кредитоспособности клиента, является термин «PARTS». Данный термин включает в себя P (Purpose) – цель получения кредита; A (Amount) – размер кредита; R (Repayment) – оплата, возврат; T (Term) – срок предоставления кредита; S (Security) – обеспечение.

Во Франции оценка кредитоспособности включает в себя анализ предприятия, его баланса и иной отчетности, оценку кредитоспособности на основе собственных методик коммерческих банков, а также использование данных картотеки Банка Франции. При оценке предприятия банки, в основном, интересуются характером деятельности и ее продолжительностью, факторами производства. Французская методика оценки Credit Lione представляет собой систему оценки из пяти коэффициентов, каждый из которых оценивается в пределах четырех баллов. Общий итог определяется в баллах.

В Германии финансовое положение предприятия определяют по уровню рентабельности и уровню обеспеченности собственными средствами. Кредит получают те предприятия, которые имеют либо хорошее финансовое положение независимо от обеспечения кредита, или с хорошим обеспечением, независимо от финансового состояния.

В японских банках кроме общепринятых методов оценки применяют так называемые коэффициенты собственности, которые представляют собой отношение собственного капитала к итогу баланса, соотношение заемного и собственного капитала и др.). Эти показатели получают при анализе горизонтального и вертикального строения баланса.

⁶ Казакова И.И. О методах оценки кредитоспособности заемщика. // Деньги и Кредит. - 2007.

Таким образом, для зарубежных стран характерны сложные и дифференцированные по клиентам и банкам методики оценки кредитоспособности клиентов. Вместе с тем, зарубежные модели прогнозирования банкротства и оценки кредитного риска не соответствуют условиям развития экономики России.

В российской практике анализа кредитоспособности до сих пор мало внимания уделяется качественным характеристикам заемщика. Методики, применяемые отечественными банками, основываются в основном на анализе финансовой отчетности.

Использованные источники:

1. Банковское дело: учебник / О.И. Лаврушин, И.Д. Мамонова, Н.И. Валенцева (и др.); под ред. засл. деят. Наук РФ, д-ра экон. наук, проф. О.И. Лаврушина. - 5-е изд., стер. - М.: КНОРУС, 2007. - 768 с.
2. Ермоленко А.И. «Методика оценки кредитоспособности заемщика, используемая Сбербанком РФ» // Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки № 1-1 / 2012.
3. Ендовицкий Д.А. Анализ и оценка кредитоспособности заемщика: учебно-практическое пособие / Д.А. Ендовицкий, И.В. Бочарова. - 2-е изд., стер. - М.: КноРус, 2008. - 264 с.
4. Казакова И.И. О методах оценки кредитоспособности заемщика. // Деньги и Кредит. - 2011.
5. Коробова Г.Г. Денежный поток Банковское дело: учебник / Г.Г. Коробова. - М.: Экономист, 2005. - 751с.
6. Лигарева М.А. // ГОУ ВПО «Волжский политехнический институт (филиал) ВолГТУ», г.Волжский
7. Методы и модели оценки кредитоспособности заемщиков: учебное пособие / И.В. Вишняков; М-во общ. и проф. образования Рос. Федерации, С.-Петербург. гос. инж. - экон. акад. - СПб.: СПбГИЭА, 1998. - 51 с.
8. Оценка кредитоспособности предприятия-заемщика : метод.указ. / сост. : Н.И. Куликов, Л.Н. Чайникова. – Тамбов : Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2012. – 24 с. – 100 экз.

Кондратович И.Б.
студент
ТГУ ФЭИ
Россия, г. Тюмень

НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ МЕТОДОВ ОЦЕНКИ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ЗАЕМЩИКОВ В РОССИЙСКОЙ СИСТЕМЕ КРЕДИТОВАНИЯ

Аннотация к статье

В данной статье рассмотрены направления совершенствования таких методик оценки кредитоспособности как анализ денежного потока, построение прогноза денежного потока, составление кредитного рейтинга.

Приведены предложения по комплексному улучшению системы оценки кредитоспособности заемщика

Ключевые слова

Кредитоспособность, заемщик, оценка, совершенствование, кредитор.

Совершенствование методов оценки заемщиков сегодня все чаще используется в российской системе кредитования. Данное направление является перспективным в плане исследования и апробации, так как одинаково привлекательно как для заемщика – с целью получить кредит, так и для финансово-кредитной организации – привлечь клиентов и получить прибыль.

Современные условия экономической деятельности требуют совершенствования практических методов оценки кредитоспособности заемщиков. Основными проблемами для развития российских предприятий являются высокие процентные ставки на финансирование бизнеса, трудности с получением банковских кредитов, отсутствие лояльных программ start-up для предприятий, только начинающих свою деятельность.

Современные российские банки с каждым годом усложняют методики анализа кредитоспособности потенциальных заемщиков. При этом основным критерием кредитоспособности все также является финансовое состояние заемщика, анализ которого проводится по данным бухгалтерской отчетности.

1. Анализ денежного потока является одним из важнейших инструментов оценки кредитоспособности заемщика. Кроме этого, на этапе выдачи кредита крайне важно не только правильно оценить и проанализировать все поступления и расходы клиента за прошедший период, но и суметь спрогнозировать их соотношение на период кредитования, что позволит оценить источники и сроки возврата согласовываемого кредита и принять обоснованное решение о выдаче ссуды потенциальному заемщику.

В процессе оценки кредитоспособности составление и анализ денежного потока, а затем составление прогноза движения денежных средств занимают существенное место. В связи с тем, что погашение ссудной задолженности осуществляется за счет полученных клиентом денежных средств, для банка очень важна оценка величины аккумулируемых денежных средств на расчетных валютных счетах, кассе клиента, а также размера краткосрочных ликвидных активов. Именно анализ отчета о движении денежных средств позволяет банку ответить на вопрос о достаточности денежных средств в организации.

Выбор способа расчета денежного потока – одна из сложнейших проблем банка при составлении cash flow. Прямой метод характеризуется использованием валовых денежных потоков, в то время как при косвенном методе денежные потоки отражаются в чистом виде.

Однако необходимо отметить бесспорный положительный момент косвенного метода расчета - он является наиболее простым и наименее трудоемким (чего не скажешь о прямом методе).

В случае если банк выбирает прямой метод расчета денежного потока, он нивелирует основные ограничения и неточности косвенного метода. Главным преимуществом такого подхода является то, что он показывает валовые поступления и выплаты денежных средств, таким образом давая возможность узнать источники поступлений и направлений использования денежных средств в будущем.

Одним из направлений совершенствования методики оценки кредитоспособности с использованием прямого расчета может являться видоизменение бухгалтерской формы № 4, основанной на прямом методе расчета денежного потока, с целью получения удобного источника информации. В первую очередь целесообразно производить ее заполнение ежемесячно, а не один раз в год, сдавая ее совместно с годовой отчетностью. Далее необходимо исключить проблему двойного счета, то есть не учитывать дважды такие операции, как снятие или зачисление денежных средств на счет, внутренние расчеты при переводе с одного расчетного счета организации на другой. Кроме этого, данная форма не учитывает движение денежных средств, выраженных в иностранной валюте, что также необходимо исправить. Произведя все перечисленные исправления, банк сможет получить отчет о движении денежных средств, рассчитанный по прямому методу.

Для интерпретации полученных результатов нужно применить следующую систему оценки: в случае если клиент имел устойчивое превышение притока над оттоком денежных средств, это свидетельствует о его финансовой устойчивости и высоком рейтинге кредитоспособности. В то же время наличие кратковременного превышения оттока над притоком денежных средств свидетельствует о более низком классе кредитоспособности клиента, а долгосрочного - о нецелесообразности кредитования такого клиента.

2. Особенную актуальность на сегодняшний день приобретает построение прогноза денежного потока.

Прогноз поступления и расходования денежных средств должен составляться с учетом:

- внутренних факторов (специфики работы клиента): сезонности, открытия новых видов деятельности, расширения производства и т.д.;
- влияния получаемого кредита на дальнейшее развитие деятельности;
- внешних факторов: развития отрасли, в которой клиент осуществляет деятельность, инфляции. Необходимо по возможности детально прорабатывать прогноз поступления денежных средств совместно с клиентом, понимать его ориентиры и стратегию развития. Для этого целесообразно запросить у клиента данные о поступлении выручки за

полный календарный год, чтобы четко представлять поведение выручки, ее зависимость от каких-либо экономических внешних факторов (инфляция, сезонное увеличение/снижение спроса и др.)⁷].

При составлении прогнозного cash flow необходимо соизмерять величину расходов с величиной доходов. Если последней будет не хватать на покрытие планируемых расходов, клиенту будет необходимо привлечение дополнительного источника денежных средств, что также должно найти свое отражение в отчете. Кроме этого, важно обращать внимание на остатки денежных средств на конец месяца, которые не должны быть слишком большими (т.е. не должно возникать излишков) или, напротив, слишком малыми (несомненно, необходимо учитывать специфику деятельности, взаиморасчетов, структуры покупок и продаж).

Если в прогнозном cash flow возникает дефицит денежных средств, он обязательно должен быть ликвидирован путем планирования дополнительных инвестиций, в том числе за счет кредита. Предопределяя потребности в финансировании, банком могут быть рассмотрены различные варианты финансирования, сравнив которые клиент может выбрать для себя наиболее выгодные условия.

В процессе составления прогнозного cash flow на базе управленческой отчетности крайне важно избегать возникающих расхождений между учтенными в отчете о движении денежных средств и фактическими данными.

Стоит отметить, что точность любого прогноза движения денежных средств напрямую связана с точностью оценок поступлений и платежей, полученных из документации клиента и собранных на месте ведения его бизнеса. Целесообразно регулярно пересматривать и уточнять свои оценки с учетом изменившейся ситуации и поступающей новой информации.

3. На современном этапе развития российского банковского дела основным показателем оценки кредитоспособности выступает кредитный рейтинг заемщика. Присвоение кредитного рейтинга перестает быть первостепенной целью оценки кредитоспособности, а становится лишь одним из этапов такой оценки.

В расчете кредитных рейтингов отдельными банками используются дискриминантные модели. В российской практике наиболее приемлемой областью применения дискриминантных моделей представляется межбанковский рынок в силу его отраслевой однородности и более высокой отчетной дисциплины.

Несмотря на всю точность своих прогнозов, дискриминантные модели не могут предоставить банкам полную картину о состоянии контрагента. Поэтому для учета таких характеристик, как кредитная история, репутация,

⁷ Просалова В.С. Проблемы оценки кредитоспособности клиентов коммерческих банков: монография. – Владивосток: Изд-во ВГУЭС, 2010. – 180 с.

качество менеджмента и т.п., необходимо создание качественно иной модели^[8].

4. Анализ российской банковской практики показал, что используемые в настоящее время методы оценки кредитоспособности заемщиков нуждаются в значительном улучшении.

Актуальными направлениями улучшения оценки кредитоспособности могут являться:

- более эффективная технология анализа финансового состояния заемщика путем составления представителем банка управленческого баланса, отчетов о прибылях и убытках на основе данных, представленных заемщиком, или первичных документов, полученных при его посещении проверяющими;

- сопоставление заемщика с другими аналогичными предприятиями в отрасли и в регионе;

- использование бухгалтерской отчетности заемщика, заверенной аудиторами;

- проверка наличия неофициальных заимствований у частных кредиторов на основе сравнительного анализа отчетности за несколько периодов;

- налаживание длительного сотрудничества банка с заемщиком;

- использование альтернативной информации о заемщике, полученной из внешних источников (промежуточные бухгалтерские отчеты, не заверенные аудиторами; информация из налоговых органов, пресса о заемщике, информация специальных служб банка, информация независимых агентств и иных источников информации, правительственные статистические сборники).

При оценке кредитоспособности заемщиков также целесообразно исследовать^[9]:

- правовое обеспечение деятельности заемщика, в том числе наличие и сроки действия патентов, лицензий, сертификатов;

- качество управления финансами и организации бухгалтерского учета;

- эффективность и добросовестность управления бизнесом, способности и навыки управления коммерческими рисками, чувствительность бизнеса к изменению условий внешней среды, наличие бизнес-плана, четкой стратегии развития бизнеса;

- положение заемщика в отрасли, производственное оснащение и уровень использования современных технологий;

- заказы заемщика, структуру дебиторов и кредиторов потенциального заемщика, степень концентрации риска на одного контрагента;

⁸ Анализ инвестиционной привлекательности организации // Под ред. Д.А. Ендовицкого. М.: КноРус, 2010. 367 с

⁹ Кемаева С.А., Козлова Е.Е., Ионова Е.С. Анализ методик оценки кредитоспособности малого бизнеса в российской и зарубежной практике // Экономический анализ: теория и практика. 2014. № 8.

- рыночные изменения, в том числе степень влияния заемщика на появление на рынке новых технологий, товаров или услуг более высокого уровня качества, что является гарантией конкурентоспособности заемщика;
- зависимость финансового положения от вида деятельности заемщика;
- проблемы, напрямую не связанные с производственной деятельностью, например споры с налоговыми органами или судебными приставами, хозяйственные споры с контрагентами;
- репутацию заемщика у клиентов, в средствах массовой информации, наличие судебных разбирательств или возможность их возникновения, а также оценка иных санкций;
- факторы риска, связанные с обеспеченностью ссуды, наличие и вид обеспечения, степень покрытия им ссудной задолженности и процентов;
- платежную дисциплину и работу с бюджетом, в том числе своевременность внесения им налоговых и других платежей в бюджет и во внебюджетные фонды, выплату заработной платы;
- риски, связанные со спецификой отношения заемщика и банка, наличие и величина оборотов по расчетному счету заемщика в банке-кредиторе.

5. Особенно актуальным сегодня может стать использование прогрессивного зарубежного опыта, в частности подходов Базеля II, предлагающего многовариантную методологию оценки достаточности капитала.

Важно, чтобы коммерческими банками разрабатывались методики оценки вероятности дефолта (с учетом российского и зарубежного опыта, а также требований международных стандартов Базеля II) для каждого из сегментов заемщиков, так как это значительно повысит качество кредитной деятельности банка.

Главной целью мероприятий по усовершенствованию существующих методик оценки кредитоспособности является создание не только более чувствительных к риску моделей оценки кредитных рисков, но и таких, которые приблизили бы банк к возможности в будущем внедрить подходы Базеля II и упростили бы создание на их основе новых моделей рейтинговой оценки заемщика^[10].

Рассматривая проблемы кредитного анализа в отечественной банковской практике, необходимо отметить, что новый аспект его методологической составляющей также связан с развитием риск-менеджмента, в рамках которого оценка кредитоспособности заемщика представляет собой один из этапов процесса управления кредитным риском. Кроме того, банки должны постоянно проводить мониторинг характеристик и критериев оценки кредитоспособности и устранять выявленные недостатки

¹⁰ Любушин И.П., Ионова Е.С. Анализ развития малого бизнеса в современных условиях // Экономический анализ: теория и практика. 2013. № 32.

с целью получения более совершенной системы определения кредитоспособности заемщиков.

Система внутренних кредитных рейтингов, применяемая в отечественной банковской практике и соответствующая рекомендациям Базеля II, должна обеспечивать:

- совмещение рейтинговой оценки с оценкой количественных и качественных характеристик кредитоспособности заемщиков;
- дифференциацию кредитных рейтингов в соответствии с классами требований на основании рисков особенностей заемщиков разного вида;
- регулярность составления банком кредитных рейтингов по всему портфелю ссудной задолженности в целях выявления ранних признаков появления проблемной задолженности;
- учет с помощью методики рейтингования заемщиков широкого спектра существенных характеристик их кредитоспособности, влияющих на итоговую рейтинговую оценку;
- стандартизацию методик рейтингования, чтобы они могли использоваться для оценки кредитоспособности всех контрагентов банка, относящихся к заемщикам одного вида;
- использование качественной оценки кредитоспособности как этапа в процессе управления кредитным риском в банковском риск-менеджменте.

Кроме того, представляется целесообразным создать внутренний механизм контроля за приемом и рассмотрением кредитных заявок коммерческим банком. Он может заключаться во внедрении банком формы управленческой отчетности в виде журнала регистрации поступивших кредитных заявок клиентов с указанием уровня их кредитоспособности, определенного банком, и принятого кредитного решения. Такой вид контроля будет способствовать исключению субъективизма и коррупционной составляющей.

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 06.12.2011 N 402-ФЗ «О бухгалтерском учете».
2. Положение Банка России от 26.03.2004 N 254-П О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, ссудной и приравненной к ней задолженности.
3. Анализ инвестиционной привлекательности организации // Под ред. Д.А. Ендовицкого. М.: КноРус, 2010. 367 с.
4. Кемаева С.А., Козлова Е.Е., Ионова Е.С. Анализ методик оценки кредитоспособности малого бизнеса в российской и зарубежной практике // Экономический анализ: теория и практика. 2014. № 8.
5. Любушин И.П., Ионова Е.С. Анализ развития малого бизнеса в современных условиях // Экономический анализ: теория и практика. 2013. № 32.

6. Просалова В.С. Проблемы оценки кредитоспособности клиентов коммерческих банков: монография. – Владивосток: Изд-во ВГУЭС, 2010. – 180 с.

Кондратьева В.А.
студент
ФЭИ СВФУ
Россия, г. Якутск

ФИСКАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА И ЕЕ РОЛЬ В СТАБИЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

Эффективную реализацию и рост бюджетно-налогового потенциала Российской Федерации рассматривают как самые важные условия динамического развития экономики России в нашем мире. Обеспечение последовательной реализации налоговой политики области будет способствовать росту финансовой независимости и увеличению уровня социально-экономического развития.

Все согласятся, что государственные финансы играют важную роль в поддержании экономической стабильности страны. В борьбе с недавним мировым экономическим кризисом правительства многих стран активно применили инструменты стимулирования бюджетно-налоговой политики, которая увеличила интерес для оценки его эффективности.

В первую очередь, необходимо понять сущность действия фискальной политики государства и сделать общий анализ. Мы начнем с того, что фискальная политика - вмешательство государства в экономических процессах и явлениях в целях регулирования. Но не всегда возможно предсказать направления развития экономики с высокой точностью, поэтому правительство принимает решения об установке инструментов бюджетной налоговой политики с запозданием.

Главная проблема – отсутствие гибкости бюджетно-налоговой политики. Также проблема неопределенности связанная с тем, что сложно предсказать эффективность, которую будут иметь предпринятые меры. Эта эффективность больше зависит от скорости реакции правительства на изменения в экономике.

Иррациональная фискальная политика, преследуемая государством с 90-х годов, сдерживает рост производственной деятельности России. То налоговое бремя было очевидно чрезмерным и не позволяло производственным структурам вести нормальную экономическую активность. Такой финансовый нажим вызвал много отрицательных явлений: была сована деятельность предприятия, много затратно-емкие отрасли были автоматически отрезаны от прибыльных сфер деятельности, невыносимый налоговый пресс, стимулирующий уклонение от налогов и развития теневого сектора экономики, ухудшила бюджетные проблемы страны.

В 2008 году разразился мировой финансовый кризис, который затронул также Россию. Баланс федерального бюджета с профицита 4,1% ВВП 2008 года был заменен дефицитом 5,9% ВВП в 2009 году. С 2009 страна попала в рецессию, которая сопровождалась обесцениванием рубля. На антикризисные меры было направлено 2,4 трлн.руб. (6,2% ВВП) бюджетных средств, для финансирования бюджетных расходов – приблизительно 3трлн.руб. из Запасного фонда.

Также была реализована налоговая непринужденность: уменьшение в ставке налога прибыли, принесенного к сокращению дохода государственного бюджета на 400 млрд.руб.; осуществлен новый порядок нелинейной амортизации; увеличена премия амортизации; повышен необлагаемый ценовой минимум по НДС. Общая стоимость налогового пакета составила приблизительно 1,5% ВВП. С 2008 по 2009 года были приняты бюджетные антикризисные меры: пособия безработным, поддержка пенсионерам, малых/средних предприятий и стратегическим предприятиям различных секторов экономики, финансовое улучшение банков.

Стабилизация и улучшение экономической ситуации стали следующим этапом развития фискальной политики России. По результатам первой половины 2010 года объем дохода расширенного правительства на 1,9 п.п. ВВП превысил уровень 2009 года, и объем расходов уменьшен 2,6 п.п. ВВП. В результате на 1.07.2010 бюджет расширенного правительства был выполнен с излишком 1,3%ВВП. Доход федерального бюджета в течение того же самого периода составил 19%ВВП.

Преобразование налоговой системы России связано в последние годы с выполнением бюджетной реформы. Введенные в действие основы российской налоговой системы были сформированы с учетом лучшей мировой практики в области налоговой политики. В то же время эффективно функционирование российской налоговой системы, хотя соответствует текущему уровню развития экономики, но тем не менее далеко от ожидаемого. Поскольку финансирование модернизации российской экономики и увеличение уровня инвестиций в человеческий капитал не только изменяют структуры расходов на социальные нужды, но также приближаются к обеспечению бюджетных фондов.

Динамика бюджетных расходов регионов в 2013 году отразила приоритеты политики федеральных властей. Рост зарплаты государственных служащих стал главным приоритетом, в отличие от кризиса 2009 года. На 2013 год в государственном бюджете республики Саха (Якутия) 136 млрд.руб. дохода прибыли, таким образом расходы бюджета составили 149 млрд.руб. После результатов 2013 года в бюджете республики прибыли 57 млрд.руб. налогового дохода. Удельный вес налога на прибыль организаций, налога на доход физических лиц, налога на собственность организаций и НДС составил 93,6% в общей сумме налогового дохода.

Государственный бюджет сохранил социальную ориентацию. Удельный вес социальных сфер и сфер благосостояния составил половину всех расходов бюджета. Общая сумма дохода государственного бюджета республики Саха (Якутия) на 2014 составит 133 млрд.руб. с учетом изменений, общая сумма расходов государственного бюджета – в сумме 144 млрд.руб.

В настоящее время есть много проблем, которые требуют непосредственного решения. Стоит признать, что меры налоговой политики не всегда успешны. Но необходимо надо улучшить бюджетный механизм и усилить его доходную базу. Проблема налогообложения, независимо от места и времени, будет актуальной. Но грамотно сформированная и последовательно проводимая фискальная политика обязательно приведет к стабильному, уравновешенному образу жизни России.

*Кондрашова А.С.
студент 3-его курса
Кредитно-экономический факультет
Финансовый университет при Правительстве РФ
Россия, г. Москва*

АНАЛИЗ СУЩНОСТИ ФУНКЦИОНАЛЬНЫХ ЭЛЕМЕНТОВ УПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫМИ И МУНИЦИПАЛЬНЫМИ ФИНАНСАМИ

Суть финансовой политики государства заключается в планомерном формировании и использовании финансовых ресурсов для решения вопросов социально-экономического развития страны, обеспечения ее безопасности и обороноспособности.

Посредством использования различных приемов и методов проводится особое воздействие на финансовые отношения органов власти, а также на их финансовые ресурсы, которое носит целевой характер и в общем виде представляет собой процесс управления государственными и муниципальными финансами. Управление ГМФ осуществляют органы государственной власти и органы местного самоуправления, а также другие участники, которые являются агентами данных органов власти.

Функциональные элементы управления ГМФ: - финансовое планирование и прогнозирование; - оперативное управление финансами; - финансовый контроль [1, с 128].

Финансовое планирование представляет собой комплекс процедур, в ходе которых определяется объем финансовых ресурсов и направления их использования с учетом целей и задач, установленных на конкретный период. Сегодня значение планирования резко возросло, так как результативно достичь приоритетных целей развития экономики страны можно только на основе планово-рационального взаимодействия государственных органов при эффективном распределении имеющихся

ресурсов и усилий. Применяя систему планирования и прогнозирования, государство сможет отказаться от административного планирования и перейти к конкурсной системе социальных заказов и договорных отношений. При планировании проводится анализ финансовой информации, содержащейся в бухгалтерской, налоговой и оперативной отчетности, с учетом ее полноты и достоверности.

С помощью финансовой политики определяются конкретные задачи финансового планирования, которые включают в себя: - определение источников и величины денежных средств, необходимых для выполнения плановых заданий; - выявление резервов увеличения величины доходов и экономном использовании расходов; - установление оптимальных пропорций в распределении средств между централизованными и децентрализованными фондами.

Таким образом, финансовое планирование направлено на координацию деятельности всех органов финансовой системы, нацеленную на пропорциональное использование финансовых ресурсов и установление рационального соотношения между ресурсами государства и доходами хозяйствующих субъектов.

Система финансовых планов состоит из бюджетов всех уровней государственного управления, в которых раскрывается структура образования и расходования фондов денежных средств, предназначенных для обеспечения задач и функций ГМФ.

Сегодня организация бюджетного процесса должна быть нацелена на применение концепции "бюджетирования, ориентированного на результаты в рамках среднесрочного финансового планирования", на отказ от сметного планирования и финансирования расходов и переход к бюджетному планированию, ориентированному на достижение конечных результатов, имеющих общественное значение [2, с.315].

Для обеспечения эффективности бюджета, Минфин предлагает взять за основу долгосрочные целевые программы, в рамках которых четко определяются конкретные цели. Поэтому сегодня на федеральном уровне принимаются документы, рассчитанные на долгосрочную перспективу, например о бюджетной стратегии РФ, нацеленной на стабильность налоговой и бюджетной политики, согласно которой дается прогноз социально-экономического развития страны.

Финансовое прогнозирование исследует перспективы развития финансов, дает научное обоснование предполагаемым объемам и направлениям перспективного использования финансовых ресурсов ОГВ и ОМСУ, а также изменение темпов роста отраслей экономики и субъектов хозяйствования.

Использоваться могут различные методы прогнозирования, включающие в себя методы оценок на основе экспертизы; методы обработки пространственных и временных совокупностей; методы анализа

ситуации; методы имитационного моделирования; методы пропорциональных зависимостей показателей, включая производственные функции и функции издержек [3, с 295].

На основе финансовых прогнозов разрабатывается концепция становления финансовой политики и развития экономики страны. Кроме того, результаты финансового прогнозирования используются как дополнительная информация при выработке решений, а органы управления финансами составляют варианты развития финансовой системы, вырабатывают инструменты для реализации финансовой политики.

Анализируя ситуацию на данный момент, качество управления бюджетным процессом до сих пор остается низким, свидетельством чего являются высокий показатель просроченной кредиторской задолженности, не высокий уровень достоверности финансового планирования, а также не качественное использование современных процедур и методов управления бюджетным процессом.

Следующий элемент управления ГМФ – оперативное управление, в ходе которого, проводится анализ текущего финансового состояния, и разрабатываются меры по достижению наилучших результатов при минимальных затратах. Изменение экономической ситуации диктует необходимость проведения постоянного оперативного управления, на которое влияют следующие причины: - субъективные, связанные с отсутствием у органов законодательной и исполнительной власти и финансовых органов необходимых знаний для управления и использования финансовых ресурсов; - непредвиденные обстоятельства, которые могут влиять на выполнение финансового плана; - не учтенные при финансовом прогнозировании научные открытия; - чрезвычайные ситуации климатического или техногенного свойства, требующие дополнительных финансовых вложений для устранения последствий; - политические осложнения на международном уровне, которые могут потребовать дополнительных финансовых вложений; - непредвиденные осложнения, вызванные переходом к рыночным условиям хозяйствования.

Для того, чтобы бюджетная политика в области управления финансами была эффективной и результативной, необходимо проведение целенаправленного систематического финансового контроля, в процессе которого сопоставляются финансовые показатели, проверяются цели использования ресурсов. Необходимо оценивать уровень правомерности действий работников финансовых органов, которые участвуют в распределении финансовых средств. Цель финансового контроля заключается в проведении контрольных мероприятий по выполнению финансовых планов, за соблюдением законодательства, а также правильность формирования и использования финансов в соответствии с нормами и правилами.

Одним из методов повышения эффективности управления государственными и муниципальными финансами является усиление борьбы с коррупцией и ростом правонарушений в бюджетной сфере, а инструментом такой борьбы выступает государственный и муниципальный финансовый контроль, основу которого составляет предупреждение и пресечение возможных правонарушений, и, что наиболее важно, получение своевременной информации о реализации принятых ранее программ и решений.

В настоящее время в РФ осуществляется переход к так называемому «программному бюджету», что существенно скажется и на организации деятельности органов, проводящих финансовый контроль, в сторону направления контроля за результатами использования финансовых ресурсов ОГВ и ОМСУ, а не за самими финансовыми потоками. Главным же инструментом финансового контроля будет аудит эффективности, который оценивает эффективность выполнения государственных и муниципальных программ, т.е. анализ плановых результатов, но также и разрабатывает различного рода рекомендации по устранению причин, препятствующих достижению поставленных целей. Данный контроль должен проводиться на всех стадиях реализации разработанных программ государства.

Использованные источники:

1. «Финансы» А.Г. Грязнова, Е.В. Маркина, 2004, Москва, с. 128
2. Постановление Правительства Российской Федерации от 22 мая 2004 года №249 "О мерах по повышению результативности бюджетных расходов".
3. Гараев, И.Г. Планирование деятельности федеральных государственных предприятий как форма финансовой деятельности государства / И.Г. Гараев // Финансовое право. - 2009. - № 11.

*Кондрашова А.С.
студент 3-его курса
Кредитно-экономический факультет
Финансовый университет при Правительстве РФ
Россия, г. Москва*

ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ ГМФ В РОССИИ

Первостепенная задача управления государственными и муниципальными финансами – это обеспечение ОГВ и ОМСУ таким объемом средств, который позволит им наиболее полно выполнять свои функции и проводить финансовую политику, направленную на обеспечение финансовой устойчивости и независимости, что проявляется в социально-экономическом росте, увеличение доходной части бюджета, сокращение инфляции, уменьшение государственного долга, обеспечение стабильности национальной валюты и сочетание интересов государства и общества.

Государственная программа повышения эффективности управления ГМФ предусматривает разработку мероприятий, нацеленных на проведение согласованной финансовой политики, реализация которой приведет к ощутимым результатам.

При этом функции управления финансами включают в себя основные элементы:- финансовое прогнозирование;- планирование финансовых ресурсов;- оперативное управление финансами;- учет и финансовый контроль [1].

С помощью финансового планирования и прогнозирования дается обоснование как текущего развития экономики, так и на перспективу, а также определяется изменение темпов роста различных отраслей экономики и субъектов хозяйствования. На основе финансовых прогнозов разрабатывается концепция становления финансовой политики и развития экономики страны. Применяя систему планирования и прогнозирования, государство сможет отказаться от административного планирования и перейти к конкурсной системе социальных заказов и договорных отношений.

Сегодня наиболее приоритетной для страны является реформа бюджетного процесса и совершенствование механизмов повышения качества управления ГМФ в условиях реализации принципа «бюджетирования, ориентированного на результат» (БОР). Более подробно этот вопрос изложен в статье «Анализ программно-целевого метода повышения эффективности управления ГМФ» [2].

Для того, чтобы бюджетная политика в области управления финансами была эффективной и результативной, необходимо проведение целенаправленного систематического финансового контроля, в процессе которого сопоставляются финансовые показатели, проверяются цели использования ресурсов. Необходимо оценивать уровень правомерности действий работников финансовых органов, которые участвуют в распределении финансовых средств. Цель финансового контроля заключается в проведении контрольных мероприятий по выполнению финансовых планов, за соблюдением законодательства, а также правильность формирования и использования финансов в соответствии с нормами и правилами.

Одним из важных методов повышения эффективности управления государственными и муниципальными финансами является усиление борьбы с коррупцией и ростом правонарушений в бюджетной сфере, а инструментом такой борьбы выступает государственный и муниципальный финансовый контроль, основу которого составляет предупреждение и пресечение возможных правонарушений, и, что наиболее важно, получение своевременной информации о реализации принятых ранее программ и решений.

До тех пор, пока на всех уровнях бюджетной системы РФ не будет создана единая правовая, организационная и методическая база государственного и муниципального финансового контроля, будет сдерживаться и его развитие.

Развитие стратегического планирования и прогнозирования экономического развития страны требуют принятия мер по усовершенствованию стратегического аудита для контроля обоснованности прогнозов и возможности их реализации, и оценки достигнутых результатов.

В настоящее время в РФ осуществляется переход к так называемому «программному бюджету», что существенно скажется и на организации деятельности органов, проводящих финансовый контроль, в сторону направления контроля за результатами использования финансовых ресурсов ОГВ и ОМСУ, а не за самими финансовыми потоками. Главным же инструментом финансового контроля будет аудит эффективности, который оценивает эффективность выполнения государственных и муниципальных программ, т.е. анализ плановых результатов, но также и разрабатывает различного рода рекомендации по устранению причин, препятствующих достижению поставленных целей. Данный контроль должен проводиться на всех стадиях реализации данных программ государства.

Оценка эффективности финансового контроля – это сложная процедура в связи с отсутствием методологии, по которой устанавливаются критерии оценки вклада финансового контроля в повышение эффективности управления ГМФ. С другой стороны, результативность финансового контроля проявляется в сокращении излишних проверок и повышении их качества.

Проведение такой политики позволило в 2013 году пополнить бюджет на 172 млрд. рублей, которые были получены по результатам камеральных и выездных проверок, что значительно превышает аналогичные показатели за предшествующие года.

Финансовый контроль также подразумевает контроль над качеством и правомерностью действий административных органов. Эффективное проведение контрольных мероприятий привело к тому, что за период 2012-2014 годы снизилось количество жалоб на работу налоговых органов и неправомерность судебных споров.

Повышение эффективности финансового контроля также проявляется в принятии закона «О противодействии незаконным финансовым операциям», который расширяет возможности контролирующих органов в получении более точной и достоверной информации о налогоплательщиках.

Одной из особенностей оценки эффективности проводимого финансового контроля служит внедрение в 2014 году новых правил по проведению камеральных проверок и затребованию документов, подтверждающих правомерность полученных убытков по результатам работы за истекший период.

Реформирование системы финансового контроля подразумевает:

- организацию действенного контроля за эффективностью использования бюджетных вложений; - привести в соответствие с новыми принципами организации бюджетного процесса действующие нормы Бюджетного кодекса; - уточнение полномочий государственных органов по осуществлению финансового контроля; - разработка и внедрение комплексных мер ответственности за нарушение бюджетного законодательства РФ; - установление критериев эффективности использования бюджетных ассигнований; - приведение в соответствие системы государственного и муниципального финансового контроля принципам и стандартам ИНТОСАИ и ЕВРОСАИ; - снижение административного давления на бизнес.

Чтобы государственный и муниципальный финансовый контроль был наиболее действенным и эффективным в случаях нарушения бюджетного законодательства, необходимо провести реформу системы регулирования ответственности за правонарушения. В первую очередь необходимо установить, в случаях нарушения бюджетного законодательства, административные наказания; определить систему мер принуждения, которые должны быть применены к нарушителям.

Создание единой системы государственного финансового контроля позволит реализовать меры, которые принимает государство для обеспечения полноты поступлений доходов в бюджет и повышению эффективности бюджетных расходов.

Специфика оценки эффективности финансового контроля заключается в сложной экономической категории самого процесса, т.е. эффективность контроля заключается в достижении положительного результата, который является следствием самого контроля. Целью контроля является сокращение количества правонарушений в финансовой и экономической сфере.

Использованные источники:

1. А.Г. Грязнова, Е.В. Маркина, «Финансы»: Москва, 2004 г.
2. Кондрашова А.С. «Анализ программно-целевого метода повышения эффективности управления ГМФ» // «Экономика и социум» №3(12) 2014 [http://iupr.ru/domains_data/files/zurnal_12_2014/Kondrashova%20A.S.%20\(osnovnoy%20razdel\)-3%20OPLATA.pdf](http://iupr.ru/domains_data/files/zurnal_12_2014/Kondrashova%20A.S.%20(osnovnoy%20razdel)-3%20OPLATA.pdf)

Кондрашова А.С.
студент 3-его курса
Кредитно-экономический факультет
Финансовый университет при Правительстве РФ
Россия, г. Москва

МАРКЕТИНГОВОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ РЫНКА КОНДИТЕРСКИХ ИЗДЕЛИЙ В РОССИИ

Российский кондитерский рынок — один из самых быстрорастущих в мире, который в объемном выражении уступает только рынку США. Только за 8 месяцев 2013 года объем производства достиг 2003 тысячи тонн, в то время как за аналогичный период 2012-го этот показатель составил 1896 тысяч тонн. По данным TebizGroup, российский кондитерский рынок — один из немногих рынков, где уровень потребления опережает аналогичный показатель в Европе [1]. Поэтому представляется актуальным и интересным маркетинговое исследование, направленное на изучение состояния рынка кондитерских изделий в России.

Целью исследования являлось изучение рынка кондитерских изделий, определение вкусов и предпочтений потребителей по поводу кондитерских изделий. Основными потребителями кондитерских изделий являются граждане любого возраста, имеющие средний уровень достатка, но наибольший спрос показывают молодежь до 21 года (67,3%), а также женская половина населения страны (65,3%).

В качестве метода сбора первичной информации было выбрано анкетирование, которое проводилось с помощью размещения анкеты в сети Интернет и распространении через социальные сети. Анкета состояла из 18 вопросов как закрытого, так и полужакрытого типа. В некоторых вопросах подразумевается открытый ответ респондента. В ходе проведения опроса была произведена случайная выборка 52 человек в возрасте от 15 до 60 лет.

Исследование показало, что на данный момент в целом по России кондитерский рынок близок к насыщению, но темпы его роста продолжают оставаться высокими, несмотря на рост цен на сырье и увеличение производственных затрат кондитеров. Прогнозируется усиление конкуренции, так как объемы рынка ограничены. Мелким производителям сложно конкурировать с ведущими игроками, и они будут вынуждены уходить в особые ниши. В настоящее время кондитерский рынок в достаточной степени консолидирован. Все крупные западные игроки на нашем рынке присутствуют, и уже происходит слияние западных активов на российском рынке.

Также подтвердились следующие гипотезы:

1) Россияне увеличивают спрос на кондитерские изделия ближе к праздникам. Но в основном наибольшим спросом пользуются подарочные коробки конфет, печенья, торты и пирожные.

2) Основными причинами, по которым люди покупают определенные кондитерские изделия, являются стоимость и вкусовые качества. Проведенное исследование в полной мере подтверждает верность данной гипотезы. В большинстве случаев не зависимо от уровня дохода каждый потребитель отдает предпочтение не дешевым товарам, а ищет оптимальное сочетание цены и качества.

3) Самыми востребованным видом кондитерских изделий является шоколад. Данный сектор является высоко конкурентным, несмотря на рост цен на сырье, особенно на какао-бобы.

Объем потребляемых кондитерских изделий в нашей стране постоянно растет. Среднестатистический житель России в 2012 году потреблял 23 килограмма сладостей, из которых 12 килограммов составляли сахаристые изделия, а 11 килограммов – мучные. В 2013 году потребление сохранялось примерно на таком же уровне. Таким образом в последние годы в России наблюдается положительная тенденция производства кондитерских изделий, поэтому уже за 8 месяцев 2013 года объем производства составил 2003 тысячи тонн. Прирост по сравнению с 2012 годом составил 5,6%. По предварительным данным российских экспертов, в 2014 году темп прироста отрасли шоколада и сахаристых кондитерских изделий может составить от 3% до 14%. Что касается отрасли хлебобулочных и кондитерских изделий - значение показателя может варьироваться от 3% до 12% в зависимости от тенденций развития экономики в стране и благоприятности инвестиционного климата, при этом наиболее вероятное значение показателя ожидается на уровне 8%. К концу 2014 года объем российского рынка кондитерских изделий прогнозируется на уровне 3,5 млн. тонн.[2].

Основной особенностью рынка кондитерских изделий является его сезонность. В теплое время года отмечается высокий спрос на мучные кондитерские изделия, карамель, желейные и помадные конфеты. Осень и зима – сезоны продаж шоколадных изделий, когда особенно сильной позицией считаются коробочные наборы, приобретаемые, как правило, к праздникам. Согласно опросу, большая часть россиян (69%) чаще всего покупают кондитерские изделия (особенно мучные) в зимнее время года.

Максимальный рост спроса на продукцию приходится на 4 квартал каждого года, а пик продаж – на период новогодних праздников. Резкий спад продаж, как правило, происходит в 1 квартале.

Традиционно, объектом рынка кондитерских изделий является кондитерская продукция, которая является очень неоднородной, что позволило разделить рынок на два крупных сегмента, а именно, сегмент сахаристых кондитерских изделий (микро сегменты: карамели; драже; конфет; шоколада; ириса; мармелада; зефира; халвы; восточных сладостей) и сегмент мучных кондитерских изделий, который в свою очередь можно разделить на рынок мучных кондитерских изделий длительного хранения (микро сегменты: печенье, вафли, пряники) и на рынок мучных

кондитерских изделий недлительного хранения (микро сегменты: торты, пирожные). В последнее время в отдельный сегмент выделяются шоколадные изделия.

Сравнение средних розничных цен на различные виды кондитерских изделий в марте 2013 года показало, что наиболее дорогим продуктом являлся шоколад. Российские потребители могли приобрести этот продукт по цене почти на 62% дороже конфет.

В последние годы на рынке наблюдается тенденция к увеличению доли продукции премиум-класса. Недорогие «бюджетные» марки постепенно вытесняются «средне ценовыми», «премиум» и «люкс». По данным исследовательской группы ACNielsen, продукция сегмента класса «люкс» в ценовой категории от 501 руб. за килограмм постепенно вытесняет товары эконом-класса стоимостью до 300 руб. за килограмм.

Особая роль на рынке кондитерских изделий отводится сбытовой политике, которая в целом осуществляется методом косвенного сбыта – все фирмы-конкуренты распространяют свою продукцию через широкую сеть посредников, но также используется и комбинированный метод с использованием фирменных розничных сетей.

В результате опроса выяснилось, что наиболее популярными являются кондитерские изделия таких производителей, как «Рот Фронт», «Красный Октябрь», «Нестле», «Бабаевский», «Коркунов», а также самые известные марки шоколада.

В последние годы происходит постепенное насыщение рынка кондитерских изделий. Среди основных тенденций - постоянно меняющиеся вкусовые пристрастия потребителей, а также острая конкурентная борьба между производителями. В результате обработки вторичной информации становится ясно, что при выборе кондитерских изделий люди отдают предпочтение вкусовым качествам, а также стоимости кондитерских изделий. В большинстве случаев не зависимо от уровня дохода каждый потребитель отдает предпочтение не дешевым товарам, а ищет оптимальное сочетание цены и качества.

Поэтому, необходимо отметить, что неудовлетворенного спроса в данном сегменте рынка не наблюдается, ситуация как раз обратная: рынок перенасыщен продукцией и компаниям сложно увеличивать объем предложения кондитерских изделий в натуральном выражении, так как уже сложно придумать и вывести на такой рынок новый товар.

В целом анализ рынка кондитерских изделий показал, что данный рынок на сегодня в достаточной мере удовлетворяет существующий спрос, а также продолжает расти. Это во многом связано с активной рекламной деятельностью многих производителей, ростом потребительского спроса на небольшие и относительно недорогие сладости и выпуском широкого спектра новинок. Грамотная маркетинговая политика, включающая в себя регулярный вывод на рынок новинок, отказ от использования искусственных

добавок в производстве позволит ведущим компаниям сохранить свою долю на рынке и увеличить спрос на свою продукцию.

Использованные источники:

1. Исследование компании TebizGroup «Российский рынок кондитерских изделий» - <http://sfera.fm/articles/rossiiskii-rynok-konditerskikh-izdelii>
2. Рынок кондитерской и хлебопекарной промышленности, 29.10.2013 - <http://article.unipack.ru/47231/>

*Кондрашова А.С.
студент 3-его курса
Кредитно-экономический факультет
Финансовый университет при Правительстве РФ
Россия, г. Москва*

**АНАЛИЗ ПРОГРАММНО-ЦЕЛЕВОГО МЕТОДА ПОВЫШЕНИЯ
ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ГМФ**

В последние годы Правительство РФ предпринимает важные шаги по реорганизации управления государственными и муниципальными финансами (ГМФ). Наиболее приоритетной для страны является реформа бюджетного процесса и совершенствование механизмов повышения качества управления ГМФ в условиях реализации принципа «бюджетирования, ориентированного на результат» (БОР).

Если рассматривать традиционный механизм затратного финансирования, то согласно закону о федеральном бюджете, главные распорядители бюджетных средств (ГРБС) получают ресурсы, которые лимитировано, согласно бюджетным обязательствам, доводятся до исполнителей (бюджетных учреждений). Такой подход усиливает контроль над расходуемыми средствами и качество планирования. Но при этом отсутствует гибкость и наблюдаются противоречия между ведомствами и программами, финансируемыми из федерального бюджета. В итоге эффективность использования бюджетных средств оценивается по исполнению сметы, при этом достигнутые результаты не учитываются.

Сегодня акцент делается на управление не бюджетными затратами, а результатами, т.е. бюджетные ресурсы распределяются в зависимости от достижения запланированных конечных результатов, которые затем направляются на выполнение экономических и социальных задач.

Задачи повышения эффективности использования бюджетных средств требуют перехода к новым методам бюджетного планирования, ориентированным на конечные общественно значимые результаты, что позволит эффективнее управлять государственными финансами. Бюджетирование, ориентированное на результат, или программно-целевой метод управления государственными финансами, является одним из инфраструктурных институтов государственного управления, альтернативой сметному бюджетированию [1, ст. 121].

Бюджетирование, ориентированное на результат, или программно-целевой метод управления государственными финансами, является одним из инфраструктурных институтов государственного управления, альтернативой сметному бюджетированию.

При формировании бюджета, в соответствии с принципами БОР, устанавливается прямая взаимосвязь между бюджетными ресурсами и конечными результатами. Таким образом, при планировании расходования финансовых ресурсов в программы формулируются все расходы с учетом расчета всех затрат, определения конечных результатов и выгод от реализации этих программ.

Сегодня, проводя бюджетную реформу, важно обобщить накопленный практический опыт, проанализировать достигнутые успехи и совершенные ошибки, для предотвращения возможных ущербов.

Министерство финансов РФ активно поддерживает концепцию результативного бюджетирования, стимулирует ее к внедрению на региональном и местном уровнях посредством выделения субсидий из Фонда реформирования региональных и муниципальных финансов (ФРРМФ).

К сожалению, в муниципальных образованиях отсутствует стратегическое планирование, не разработаны методики по организации бюджетных процедур, программ сбора информации о достигнутых результатах и доведение результатов работы до населения, не урегулированы межбюджетные отношения.

Поэтому повышение эффективности государственного управления требует пересмотра подходов к планированию и оценке деятельности государственных органов. Необходимо переходить от бюрократии к ориентации на достижение конкретных результатов при эффективном использовании ресурсов. При проведении стратегического бюджетного планирования с применением элементов БОР проводится выработка системы качественных и количественных индикаторов, по которым производится планирование и оценка деятельности государственных органов. Создание таких индикаторов позволит применять современные методы бюджетного менеджмента, ориентированного на результат и управления производительностью (performancemanagement).

Для обеспечения прозрачности информации о деятельности органов государственной власти, требуется создание информационной системы, с помощью которой можно оперативно собрать точные данные и оценить как проходит выполнение программ и осуществляется деятельность госорганов. Необходимо создавать Интернет-сайты и иные информационные каналы, где можно получить доступ к отчетам об использовании бюджетных средств. Открытость и прозрачность информации в отличие от формальных отчетов ведомств позволит перейти к новому бюджетному порядку.

Необходимо ориентироваться на следующие направления: на федеральном и муниципальном уровнях обеспечить дополнительное нормативно-правовое регулирование; сократить неэффективные обязательства и расходы, создать действенную систему управления государственными финансами; автоматизировать бюджетный процесс; распространить опыт регионов, где успешно применяется БОР, на другие регионы; работать в направлении повышения профессионального уровня работников исполнительных органов власти; урегулировать межбюджетные отношения.

Несмотря на поступательное развитие, к настоящему времени процесс формирования целостной системы управления общественными финансами еще не завершен. Управление финансами в значительной степени остается формальным, отсутствуют стимулы для повышения эффективности и прозрачности использования бюджетных средств, нет нацеленности на результативность государственной политики.

Правительство РФ в целях повышения эффективности и результативности бюджетной политики, в ближайшие годы должно сконцентрировать внимание на решении таких задач:

1. Бюджетная политика должна быть направлена на снижение инфляции за счет обеспечения сбалансированного развития экономики.
2. Повысить роль бюджета в стимулировании роста экономики, повышении уровня жизни населения и формировании механизма пенсионного обеспечения на долгосрочную перспективу.
3. Эффективно расходовать бюджетные средства, формировать новую систему местного самоуправления.
4. Перейти за счет средств бюджета на современные принципы осуществления государственных инвестиций и реализацию долгосрочных программ.
5. Развивать практику бюджетирования, ориентированного на результат.
6. Повышать эффективность управления средствами Резервного фонда, Фонда национального благосостояния.
7. Совершенствовать структуру и механизмы государственного и муниципального финансового контроля [2].

Эффективное функционирование государственных и муниципальных финансов влияет на развитие всех сфер деятельности, устойчивость денежного обращения и платежеспособность государства, стабильность системы социальной защиты и социального обеспечения населения.

Совершенствование управления государственными и муниципальными финансами позволит: обеспечить сбалансированность и устойчивость федерального бюджета и муниципальных бюджетов, используя программно-целевой подход для их формирования; снизить зависимость консолидированных бюджетов субъектов РФ от финансовой помощи,

которую они получают из федерального бюджета; развить программно-целевые методы управления финансами; повысить качество управления региональными и муниципальными финансами.

При этом необходимо повышать качество действующих финансово-правовых актов, регулирующих финансовые отношения во всех сферах финансовой системы государства. Сегодня существует достаточно нерешенных проблем.

Также из-за отсутствия финансовых ресурсов многие законы и нормативно-правовые акты не исполняются в течение ряда лет.

Кроме того, необходимо проводить широкую информационную политику, создавать информационные порталы для ознакомления населения с результатами проводимых реформ, своевременно принимать и опубликовывать в печати законы и подзаконные нормативно-правовые акты, касающиеся финансовых вопросов.

Использованные источники:

1. Петровская В.С. «Бюджетирование, ориентированное на результат на муниципальном уровне», М. «Журнал научных публикаций аспирантов и докторантов», 2008 №11.
2. Тамбовцев В., Шаститко А., Работоспособность бюджетирования, ориентированного на результат // Экономическая политика. 2006. № 3

*Кондрашова А.С.
студент 3-его курса
Кредитно-экономический факультет
Финансовый университет при Правительстве РФ
Россия, г. Москва*

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ВЫИГРЫШ-ФУНКЦИЙ ИГРОКОВ В АНТАГОНИСТИЧЕСКОЙ ИГРЕ ДЛЯ УСТАНОВЛЕНИЯ ОПТИМАЛЬНОГО ПОВЕДЕНИЯ

Теория игр рассматривает задачи принятия решений в ситуациях с несколькими участниками, когда значение целевой функции для каждого из субъектов зависит и от решений, принимаемых всеми остальными участниками. В антагонистических играх участвуют только два игрока, которые преследуют противоположные цели. Для такого типа игр характерно, что один из игроков выигрывает ровно столько, сколько проигрывает другой и наоборот, поэтому такие игры называются играми с нулевой суммой. Тогда переговоры или соглашения игроков, их совместные действия лишаются смысла. Именно поэтому принятие решений в условиях неопределенности можно интерпретировать как антагонистические игры.

Функция выигрыша позволяет математически формализовать экономические задачи, путем использования игровых методов, базируясь при этом на линейном программировании, теории вероятностей и исследовании операций.

В теории мы всегда рассматриваем матричную игру $m \times n$, в которой присутствуют два игрока А и В, где игрок А обладает m чистыми стратегиями $S_A^C = \{A_1, A_2, \dots, A_m\}$, а игрок В- n чистыми стратегиями $S_B^C = \{B_1, B_2, \dots, B_n\}$. Тогда значения функции выигрыша игрока А и его матрица имеют вид соответственно:

$$F_A(i, j) = a_{ij}$$

	B_j				
	A_i	B_1	B_2	$\dots$	B_n
	A_1	a_{11}	a_{12}	$\dots$	a_{1n}
$A =$	A_2	a_{21}	a_{22}	$\dots$	a_{2n}
	$\dots$	$\dots$	$\dots$	$\dots$	$\dots$
	A_m	a_{m1}	a_{m2}	$\dots$	a_{mn}

Каждый игрок выбирает такую свою чистую стратегию, которая способствует достижению поставленной перед ним цели – максимизации или минимизации прибыли для игроков А и В соответственно.

Если игрок А выбирает $A_i (i=1, \dots, m)$ стратегию, то будет иметь один из выигрышей $a_{i1}, a_{i2}, \dots, a_{in}$, которые расположены в i -й строке матрицы, в зависимости от стратегии, выбранной игроком В, который будет стремиться минимизировать выигрыш игрока А, поэтому мы говорим о минимальном выигрыше как о показателе эффективности игрока А [1]:

$$\alpha_i = \min_{1 \leq j \leq n} a_{ij}, i = 1, \dots, m.$$

Но игрок А будет стараться выиграть больше, поэтому будет выбирать наибольший из своих показателей эффективности, то есть максимизировать минимальный выигрыш

$$\alpha = \max_{1 \leq i \leq m} \min_{1 \leq j \leq n} a_{ij}.$$

Такой принцип выбора эффективной стратегии игрока А называется максиминным, выигрыш α называется максимином, а стратегия A_{i_0} (номер i_0 которой максимизирует показатель эффективности α_i), соответствующая α называется максиминной.

Для ситуации (A_{i_0}, B_1) , когда игрок А выбирает свою максиминную стратегию, а игрок В свою любую, выигрыш игрока А будет равен $a_{i_0 1} \leq \alpha$ для которого справедливо неравенство:

$$a_{i_0 1} \leq \min_{1 \leq j \leq n} a_{i_0 j} = \alpha_{i_0} = \alpha$$

Это значит, что при любой стратегии игрока В, игроку А будет гарантирован выигрыш не менее максимина α поэтому его называют нижней ценой игры.

Аналогичным образом можно прописать проигрыши игрока В в данной матрице. Если он выберет стратегию B_j , то выигрышем игрока А будет один из $a_{1j}, a_{2j}, \dots, a_{mj}$, расположенных в j -м столбце, в зависимости от стратегии игрока А, который играет наилучшим для себя образом, поэтому это будет самое большое число в этом столбце:

$\alpha_j = \max_{1 \leq i \leq m} a_{ij}$, $j = 1, \dots, n$ – показатель неэффективности игрока стратегии

B_j .

Но игрок В будет стремиться уменьшить свой проигрыш и выбирать наименьший из показателей неэффективности:

$$\beta_j = \min_{1 \leq i \leq m} \alpha_j = \min_{1 \leq j \leq n} \max_{1 \leq i \leq m} a_{ij}.$$

Данный принцип называется минимаксным, проигрыш для игрока В – β – минимаксом, а стратегия B_{j_0} , для которой $\beta = \beta_{j_0}$.

Если игрок В придерживается своей минимаксной стратегии, а игрок А – любой своей стратегии, то для проигрыша a_{kj_0} игрока В в ситуации (A_k, B_{j_0}) получим неравенство:

$$a_{kj_0} \leq \min_{1 \leq j \leq n} \alpha_j = \beta_{j_0} = \beta$$

Значит игрок В не может проиграть больше β поэтому это значение называется верхней ценой игры в чистых стратегиях.

Существует теорема, которая показывает взаимосвязь верхней и нижней цен игры (возьмем ее без доказательства, так как она является вспомогательным элементом):

Теорема: Для элементов матрицы $A =$

Игрок 2 Игрок 1	B_1	B_2		B_n	α_i
A_1	a_{11}	a_{12}		a_{1n}	α_1
A_2	a_{21}	a_{22}		a_{2n}	α_2
.....					
A_m	a_{m1}	a_{m2}		a_{mn}	α_m
β_j	β_1	β_2		β_n	

имеют место неравенства $\beta_i \leq \alpha_j$, $i=1, \dots, m, j=1, \dots, n$, и, следовательно, нижняя цена игры не больше ее верхней цены в чистых стратегиях: $\beta \leq \alpha$.

Если $\beta = \alpha$, то соответствующие чистые стратегии игроков называются оптимальными, а матрица содержит седловую точку – то есть когда существует элемент a_{ij} , являющийся максимальным в своем столбце и минимальным в своей строке. Тогда чистые стратегии i и j будут оптимальными стратегиями для игроков А и В соответственно [2].

Это показывает, что именно выигрыш-функции игроков А и В, которые определяют выигрыши (или проигрыши) соответственно, дают возможность определять те оптимальные и разумные ситуации, из которых не выгодно выходить никому из игроков.

Использованные источники:

1. Л.Г. Лабскер, Л.О. Бабешко Игровые методы в управлении экономикой и бизнесом: Уч. Пособие.-М.:Дело, 2001.
2. Г. Оуэн Теория игр перевод с английского : Мир – 1971.

*Кондрашова А.С.
студент 3-его курса
Кредитно-экономический факультет
Финансовый университет при Правительстве РФ
Россия, г. Москва*

**ДОВЕРИТЕЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ АКТИВАМИ ОТКРЫТЫХ
ПАЕВЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ФОНДОВ**

Паевые инвестиционные фонды являются доступной формой вложения денежных средств в ценные бумаги и управления инвестициями. Доверительное управление активами позволяет с наибольшей эффективностью использовать возможности фондового рынка для размещения свободных денежных средств.

Особенность паевого фонда состоит в том, что на вложенный капитал инвестор не получает периодических выплат в виде процентов или дивидендов. Весь доход, полученный от вложения аккумулированных средств, реинвестируется, за счет чего имущество фонда постоянно возрастает.

Вступая в паевой инвестиционный фонд, инвесторы приобретают инвестиционные паи, которые представляют собой ценную бумагу, отражающую долю в капитале паевого фонда. Юридически - это право владельца требовать от управляющей компании погашения всех принадлежащих ему паев по официально рассчитанной цене.

В соответствии с Федеральным законом «Об инвестиционных фондах» в Правилах доверительного управления содержатся условия, на основании которых определяется форма и название Паевого инвестиционного фонда (ПИФ). Таким образом, открытый паевой инвестиционный фонд (**ОПИФ**) подразумевает наличие у владельца инвестиционных паев права в любой рабочий день требовать от управляющей компании погашения всех принадлежащих ему инвестиционных паев и прекращения тем самым договора доверительного управления паевым инвестиционным фондом между ним и управляющей компанией или погашения части принадлежащих ему инвестиционных паев.

Частные инвесторы вступают в паевые инвестиционные фонды и передают активы ПИФа на управление специализированным управляющим

компаниям, которые в дальнейшем вкладывают денежные средства паевого инвестиционного фонда в финансовые активы с целью получения дохода, который будет распределяться между пайщиками паевого фонда.

Паевые инвестиционные фонды имеют особое преимущество в виде льготного налогообложения: не являясь юридическим лицом, согласно действующему законодательству, ПИФы освобождены от уплаты налога на прибыль. Пайщики паевых инвестиционных фондов платят налог на доходы с суммы погашенных паев по ставке, установленной законодательством (резиденты - 13%, нерезиденты - 30%).

В данной работе я рассматриваю доверительное управление активами открытого паевого инвестиционного фонда (ОПИФ), который согласно п.1 ст. 10 Закона № 156-ФЗ «Об инвестиционных фондах» представляет собой обособленный имущественный комплекс, состоящий: - из имущества, которое учредитель (или учредители) доверительного управления (пайщик) передает в доверительное управление управляющей компании с условием объединения этого имущества с имуществом других учредителей; - из имущества, которое получено в процессе управления. При этом доля на право собственности этого имущества удостоверяется ценной бумагой, которую выдает управляющая компания.

Доверительное управление предполагает, что принятие инвестиционных решений возлагается на управляющую компанию, действующую на основании лицензии. В основе стратегии лежит декларация, в которой оговариваются цели управления, состав портфеля и допустимые риски.

Управляющей компанией, согласно Закону № 156-ФЗ, определяются в стандартных формах условия договора доверительного управления ПИФом (Правила доверительного управления), которые затем могут быть приняты пайщиком только путем присоединения к указанному договору в целом, и путем приобретения инвестиционных паев, выдаваемых управляющей компанией, осуществляющей доверительное управление ПИФом.

Так как имущество, составляющее ПИФ, является общим имуществом владельцев инвестиционных паев и принадлежит им на праве общей долевой собственности, то его разделение или выделение доли не допускаются. Отношения между пайщиками и управляющей компанией закрепляются договором доверительного управления. Вместо стандартного договора доверительного управления в письменной форме, определяются существенные условия договора доверительного управления, содержащиеся в типовых правилах доверительного управления ценными бумагами ПИФа. Инвестор взаимодействует с доверительным управляющим, а не самим ПИФом. Взамен инвестиционного пая инвестор передает имущество управляющей компании для включения его в состав ПИФа.

Присоединяясь к договору доверительного управления ПИФом, физическое или юридическое лицо отказывается от осуществления

преимущественного права приобретения доли в праве собственности на имущество, составляющее ПИФ. Владельцы инвестиционных паев несут риск убытков, связанных с изменением рыночной стоимости имущества, составляющего ПИФ. Управляющая компания осуществляет доверительное управление ПИФом путем совершения любых юридических и фактических действий в отношении составляющего его имущества, а также осуществляет все права, удостоверенные ценными бумагами, составляющими ПИФ, включая право голоса по голосующим ценным бумагам. При желании инвестора расторгнуть договор, им подается заявка о готовности погасить пай.

В доверительное управление ОПИФ учредители доверительного управления могут передавать только денежные средства. В Правилах доверительного управления оговаривается срок действия договора доверительного управления паевым инвестиционным фондом, который не должен превышать 15 лет и не должен быть меньше одного года.

Если владелец инвестиционного пая захочет обменять свои активы на инвестиционные пай другого фонда, находящегося в доверительном управлении этой же компании, то управляющая компания должна выполнить требование владельца. Данное положение также закреплено в Правилах доверительного управления открытым инвестиционным фондом.

В составе активов паевых инвестиционных фондов можно рассматривать такие финансовые активы, как: - денежные средства в рублях и иностранной валюте, - государственные ценные бумаги РФ; - муниципальные ценные бумаги; - акции и облигации российских открытых акционерных обществ; - ценные бумаги иностранных государств; - акции иностранных акционерных обществ и облигации иностранных коммерческих организаций; - иные ценные бумаги и активы, предусмотренные нормативными правовыми актами Федеральной службы по финансовым рынкам.

Также Правила доверительного управления активами паевых инвестиционных фондов содержат инвестиционную декларацию, в которой определяются требования, предъявляемые к структуре активов паевого фонда. Сами требования устанавливаются нормативными правовыми актами Федеральной службы по финансовым рынкам.

С целью защиты интересов инвесторов законодательство вводит ограничения на деятельность паевых фондов путем установления запрета на владение фондами ненадежных и низколиквидных ценных бумаг. В соответствии с Временным положением о составе и структуре активов паевых инвестиционных фондов, утвержденным Федеральной комиссией, имущество ПИФ не могут составлять: - казначейские обязательства Российской Федерации и субъектов Российской Федерации; - акции российских инвестиционных фондов; - ценные бумаги иностранных государств, акции иностранных акционерных обществ и облигации

иностранных коммерческих организаций, если стоимость таких ценных бумаг составляет 20 и более процентов стоимости активов паевого инвестиционного фонда и др [2].

Учитывая требования к составу и структуре активов, а также имеющиеся ограничения, управляющая компания в инвестиционной декларации должна определить конкретные направления инвестирования с указанием предельных значений этих направлений в общей величине активов. Это помогает инвестору определиться с ожидаемым уровнем доходности вложений и степенью риска в каждом конкретном ПИФ и выбрать для себя фонд, в наибольшей степени соответствующий его интересам.

Использованные источники:

1. Федеральный Закон «Об инвестиционных фондах». - N 156-ФЗ от 29 ноября 2001 года с дополнениями до июля 2006г.
2. Постановление ФКЦБ России от 22 октября 2003 года №03-41/пс "Об отчетности акционерного инвестиционного фонда и отчетности управляющей компании паевого инвестиционного фонда".

Кононова Т.В.

студент группы ГМУ 1-4

*Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации, г. Москва*

ОКРУЖАЮЩАЯ СРЕДА Г. ЖЕЛЕЗНОГОРСКА ГЛАЗАМИ УПРАВЛЕНЦА

Аннотация: данная работа посвящена анализу экологической обстановки города Железнодорожска. В ходе работы были разработаны управленческие решения по улучшению состояния окружающей среды данного региона.

Ключевые слова: экологическая обстановка, управление, правовые мероприятия.

Многие, услышав слово управленец, представляют себе молодого, энергичного и предприимчивого человека. Управленец - это особая личность, объединяющая в себе разных по типу людей, но со схожими чертами характера. Как правило, решительные волевые личности обладают управленческими качествами. Важнейшей чертой государственного управленца является его способность преодолевать трудности. Говорят: «Не важно сколько раз ты упадешь, важно сколько раз ты сможешь подняться». Успешный управленец испытывает удовольствие от процесса постановки цели и её достижения.

Моя профессия – государственный служащий. Я, как будущий чиновник, хочу взять на себя ответственность по управлению районом, городом, а может и целой страной.

Для начала, мне бы хотелось исследовать проблемы, касающиеся моего родного города – Железногорска, выявить причины их возникновения и предложить способы их устранения.

Железногорск - город Курской области, с развитой промышленностью, стройиндустрией и транспортной инфраструктурой. Расположен на северо-западе Курской области в пределах Среднерусской возвышенности. Основан в 1957 году, в связи с освоением Михайловского месторождения железных руд Курской магнитной аномалии.

Концентрация горно-добывающего и горно-обогательного комплексов МГОКа оказывает значительное влияние на состояние окружающей среды в городе. Предприятия разрушают почвенный слой, загрязняют его отходами, нарушают режим подземных вод, иногда полностью уничтожают малые реки.

-Одним из важнейших элементов муниципальной экологической политики является влияние экологической обстановки на здоровье населения, что и является показателем качества местной среды.

Факторы, определяющие состояние окружающей среды:

- радиоактивное загрязнение территории вследствие аварии на Чернобыльской АЭС (город Железногорск отнесен к зоне с льготным социально-экономическим статусом проживания);
- загрязнение атмосферного воздуха твердыми взвешенными веществами (техногенное воздействие МГОКА и других промышленно-строительных комплексов);
- загрязнение поверхностных водоемов и водотоков;
- несанкционированные свалки.

Хотелось бы более конкретно рассмотреть данную ситуацию, а именно

Состояние атмосферного воздуха

Наибольшее влияние на состояние воздушного бассейна оказывают подразделения Михайловского ГОКа, связанные с газопылевыми выбросами при производстве горных работ в карьере.

Автомобильный транспорт - особо опасный загрязнитель воздушного бассейна.

В 2013 году в городе Железногорске выполнены следующие мероприятия в сфере охраны воздушного бассейна и улучшения качества атмосферного воздуха:

- Завершен монтаж оборудования автоматической станции по контролю за состоянием атмосферного воздуха
- Был проведен комплекс работ по снижению пыления хвостохранилища
- Была проведена модернизация технологического пылегазоулавливающего оборудования на промышленных предприятиях города
- Систематически в теплое время года проводилось орошение дорог.

Обращение с отходами производства и потребления.

Ежегодно на территории города Железногорска образуется около 50 млн. тонн отходов.

Основные мероприятия в сфере обращения с отходами.

- Открыт пункт приема ртутьсодержащих ламп;
- Ликвидированы несанкционированные свалки
- Подготовлена площадка для установки оборудования по утилизации автошин и других резинотехнических изделий методом пиролиза
- Значительно увеличились объемы использования собственных отходов для хозяйственных и производственных нужд.

Состояние зеленых насаждений

Городские леса Курской области, занимают площадь в 1044 га и представлены дубовыми, сосновыми и березовыми посадками.

Основными назначениями городских лесов являются выполнение санитарно-гигиенических, противоэрозионных, рекреационных функций. В настоящее время отмечается захламление отдельных участков лесного фонда отходами, а также эрозия почв и оползание склонов оврагов и балок в городской черте. Леса нуждаются в проведении санитарных рубок и очистке от валежника.

В последние годы отмечается тенденция к сокращению озелененных площадей в связи с размещением объектов строительства

Экологическое образование и просвещение

В городе Железногорске сложилась определенная система экологического просвещения. На фоне всевозрастающей экологической активности горожан, усилия органов местного самоуправления были направлены на реализацию следующих направлений:

- Информирование населения о состоянии окружающей среды и радиационном фоне на территории города через СМИ;
- Проведение мероприятий в рамках ежегодных Дней защиты от экологической опасности;
- Проведение мероприятий чистоты и благоустройства;

В целом экологическая обстановка на территории города Железногорска остается стабильной, прогнозируемой и управляемой.

Экологическая безопасность территории - существенный компонент общественной безопасности, поэтому муниципальная власть, особенно в городах с неблагоприятной экологической ситуацией, должна вырабатывать и реализовывать местную экологическую политику, увязанную с экологической политикой государства и направленную на охрану окружающей среды от неблагоприятных техногенных воздействий. Я считаю, что проведение эффективной муниципальной экологической политики позитивно влияет на экологическую ситуацию не только в конкретном муниципальном районе, но и в регионе, и в государстве в целом.

Острота экологических проблем, необходимость обеспечения экологической безопасности и рационального использования природных ресурсов уже осознаны во всем мире. Целью государственной экологической политики РФ является сбалансированное решение социально-экономических и экологических задач в интересах нынешнего и будущих поколений.

Правовые мероприятия по устранению или нейтрализации неблагоприятных факторов, включают:

- Внедрение прогрессивных технологий и модернизацию материально-технической базы производств;
- Ликвидация экологически опасных производств;
- Многооборотное ресурсопользование
- Создание санитарно-защитных зон вокруг экологически вредных производств;

Экологически ориентированное муниципальное управление - специальная область управления, предполагающая регулирование воздействия хозяйствующих субъектов на окружающую среду для защиты интересов населения при одновременном обеспечении устойчивого, сбалансированного развития территории.

Исходя из сущности и содержания муниципальной экологической политики целесообразно выделить следующие основные задачи муниципальных властей:

- Обоснование стратегической концепции управления окружающей средой
- Использование системы административных мер и экономических механизмов регулирования
- Формирование эффективной системы экологического мониторинга,;
- Формирование системы экономического стимулирования и поощрения инициатив, направленных на улучшение экологической ситуации;
- Содействие организации экологического просвещения во всех формах обучения, создание системы повышения экологической квалификации муниципальных служащих.

Курская область продолжает оставаться регионом с высоким уровнем антропогенной нагрузки на природную среду. Для области характерно многофакторное загрязнение, а ведь, ничто в природе не исчезает бесследно, кроме окружающей нас среды.

Решение задач охраны окружающей среды, обеспечение экологической безопасности населения, улучшения экологической ситуации – одно из приоритетных направлений деятельности Администрации Курской области.

На сегодняшний день мы видим, что значительно сократилось число экологических правонарушений, в области проводится ряд мероприятий по охране окружающей среды

Я считаю, что мы стоим на верном пути к достижению благоприятной экологической обстановки не только в Курской области, но и во всей стране. Только общими силами мы сможем сделать нашу страну чище, лучше и красивее. Природа бесценна, она наша кормилица, и её охрана – дело каждого из нас! Так давайте же вместе беречь окружающий нас мир сегодня, завтра, всегда!

Константинова Ю.Н.
преподаватель
кафедра Управления и рекламы
Таганрогский институт управления и экономики
Россия, г. Таганрог

ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

Для интенсификации экономического роста страны необходимо создавать условия для ведения инвестиционной деятельности. В центре внимания экономической науки находится исследование проблем инвестирования, т.к. инвестиции затрагивают хозяйственную деятельность, определяют процесс экономического роста региона и государства в целом.

Привлечение иностранных инвестиций в отечественную экономику, в настоящее время приобретает особую актуальность, являющееся важным направлением обеспечения конкурентоспособности на мировой арене. Страны, привлекающие иностранные инвестиции получают дополнительные выгоды: восполняют нехватку внутренних инвестиций, осуществляют приток ноу-хау и информационного обмена, имеют развитую инфраструктуру, высококвалифицированную рабочую силу, выигрывают в условиях глобализации.

К стратегическим задачам развития экономики России и регионов относятся задачи создания благоприятных условий для открытия и развития бизнеса и инвестирования, а также повышения конкурентоспособности страны и регионов. Иностранные инвестиции рассматриваются как фактор овладения передовыми способами организации, обновления и модернизации производства.

Привлекая инвестиции в реальный сектор экономики, достигается поставленная перед современным обществом задача в создании благоприятных условий для экономического роста и повышение качества жизни общества. Объем и темп роста инвестиций в основной капитал являются индикаторами инвестиционной привлекательности региона[1]. Дополнительный приток капитала и экономический рост достигается улучшением инвестиционной привлекательности региона для инвестора, определяемый взаимосвязью инвестиционного потенциала и риска[1].

При оценке условий для вложения капитала, инвестор рассматривает инвестиционный климат региона на макро- и микроуровне, при чем понятие

инвестиционного климата на микро- и макроуровне воспринимается как единое целое. На макроуровне рассматриваются показатели политической (включая законодательство), экономической и социальной среды для инвестиций. Микроуровень характеризуется двусторонними отношениями инвестора и конкретного государственного органа – реципиента инвестиций[2].

Инвестиционная активность, направленная на развитие производства, внедрение ноу-хау, улучшение качества товаров и выведение российских предприятий на мировой рынок, позволяет обеспечить стабильное экономическое развитие региона и России в целом.

Инвестиции играют важную роль в социально-экономическом развитии страны, в частности и регионов и являются инструментом региональной политики. Инвестиционная привлекательность региона является одной из важных характеристик, которые определяют перспективы развития региона. Инвестиционный потенциал региона определяется объемом инвестиций, привлеченных в основной капитал за счет внутренних и внешних источников финансирования, в зависимости от экономических, социальных, природных и др. ресурсов, имеющихся в регионе, а также других особенностей и предпосылок, формирующих инвестиционную активность в нем.

Используя нововведения, привлекая инновационные технологии создается инвестиционная привлекательность региона, обусловленная двумя группами факторов, которые определяют инвестиционную активность региона:

- факторами доходности – факторы, определяющие инвестиционный потенциал региона (наличие сырья, материалов, квалифицированной рабочей силы, уровень производственного потенциала, транспортно-географическое положение региона относительно к основным рынкам сбыта, уровень развития инфраструктуры и т.д.);
- факторами риска – факторы, определяющие инвестиционный климат региона (уровень развития законодательства, налоговая и таможенная систем, политическая ситуация, условия безопасности и др.)[2].

Благодаря повышению инвестиционной привлекательности регионов в последнее время, наблюдается экономическая активность территорий и увеличение притока иностранных инвестиций в экономику страны.

Для российских регионов характерны существенные различия географического положения, природно-климатических условий, демографической ситуации, потенциала развития. От размеров и структуры социально-экономического потенциала региона, конкурентоспособности производимых товаров и услуг в нем, зависит экономическая самостоятельность и безопасность региональных систем. Чем больше совокупный потенциал региона, тем больше возможностей имеет регион для

устойчивого развития, обеспечения своей экономической самостоятельности и безопасности[2].

Из-за неоднородности инвестиционного пространства России необходимо регулировать инвестиционную активность на государственном уровне, чтобы повысить однородность инвестиционной ситуации в регионах России. Необходимо создавать благоприятные условия для активизации инвестиционной деятельности регионов, для чего совершенствовать систему налогообложения, механизм начисления амортизации, использовать специальные льготные условия пользования земельными и природными ресурсами, принимать антимонопольные меры, осуществлять проведение рейтингов инвестиционной привлекательности регионов и т.д.

Иностранные инвестиции способны повысить конкурентоспособность отечественного производства на внутреннем и внешнем рынках, и в зависимости от того, какие созданы условия для осуществления деятельности иностранных инвесторов, благоприятности инвестиционного климата, зависит возможность их привлечения. Чтобы обеспечивать устойчивое развитие экономики регионов и России в целом, необходимо постоянно разрабатывать и реализовывать эффективную экономическую, инвестиционную, экологическую и региональную политику.

Использованные источники:

1. Инвестиционная привлекательность регионов <http://www.finekon.ru>
2. Аудит и финансовый анализ <http://auditfin.com/>

Константинова К.А.

студент 5 курса

группа УП-10

Борисова У.С.

руководитель, профессор

кафедра социологии и управления персоналом

Финансово-экономический институт

Северо-Восточный федеральный университет

Россия, Республика Саха (Якутия), г. Якутск

АНАЛИЗ ТРУДОВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ

(НА ПРИМЕРЕ ОАО «САХАТРАНСНЕФТЕГАЗ»)

ОАО «Сахатранснефтегаз» - самая молодая и мощная компания в системе газового комплекса Якутии. Создано 17 декабря 2003 г. на основании Указа Президента Республики Саха (Якутия) «О создании ОАО «Сахатранснефтегаз» от 09.12.2003 г. № 1335 и Постановления Правительства РС (Я) «О создании ОАО «Сахатранснефтегаз» от 15.12.2003 г. № 784. 100 %-ный учредитель ОАО «Сахатранснефтегаз» - Республика Саха (Якутия) в лице Министерства имущественных отношений Республики Саха (Якутия).

Основная цель компании – обеспечение бесперебойной и устойчивой поставки природного газа потребителям Республики Саха (Якутия).

Основным видом деятельности компании является транспортировка газа по магистральным газопроводам и газопроводам-отводам, эксплуатация газораспределительных сетей в городах и населенных пунктах.

За последние годы достижения компании связаны с участием в выполнении Государственной программы газификации Республики Саха (Якутия). Эта программа была впервые принята в 2002 году. Основные задачи программы связаны с повышением социального уровня населения, повышением качества жизни и улучшением экологии мест проживания населения.

Чистая прибыль за 2013 год составил 205,3 млн. руб. Распределение чистой прибыли утверждается на Годовом общем собрании Акционеров. При этом, при утверждении тарифов на 2012 год Общество было наделено обязательствами по инвестированию средств из чистой прибыли на капитальные вложения в объекты магистрального транспорта, на оптимизацию тепловых сетей и накопление на расширение ЯГПЗ в общей сумме 198 млн. руб.

На результаты деятельности Общества за 2013 год влияние оказали следующие существенные факторы:

1. перевыполнение плана реализации природного газа – 102 % к плану или на 33,2 млн. м³ больше;
2. перевыполнение плана реализации продукции Газоперерабатывающего завода – 117,3 % к плану;
3. не своевременная передача объектов на баланс или в аренду Общества, построенных по Госпрограмме газификации населенных пунктов РС (Я).
4. планово-убыточная деятельность по добыче природного газа со Среднетюнгского газоконденсатного месторождения;
5. недостаточность тарифа на услуги по транспортировке газа по распределительным сетям по Управлению газораспределительных сетей;
6. недостаточность тарифа на тепловую энергию по Управлению тепловых сетей для организации производственной деятельности;
7. необеспеченность источниками на уплату процентов за кредиты и займы;
8. непогашенная часть резерва по сомнительным долгам.

Среднесписочная численность по ОАО «Сахатранснефтегаз» за 2013 год составила 1741 человек. В сравнении с аналогичным периодом прошлого года численность по ОАО «Сахатранснефтегаз» возросла на 75 чел.

Прирост численности связан с увеличением объемов работ по основной деятельности и расширением услуг по газификации, а также рост с началом эксплуатации насосно-фильтровальной станции и оказанием услуг по вывозу твердых бытовых отходов в пос. Кысыл-Сыр.

Плановая численность на 2013 год составляла 1767 чел. По факту численность сложилась меньше на 26 чел. Основной набор численности связан с возрастающими объемами по основной деятельности и значительным увеличением прочих услуг оказываемых УГРС.

Формы и системы оплаты труда устанавливаются работодателем в Положении об оплате труда работников ОАО «Сахатранснефтегаз», Положения о премировании рабочих ОАО «Сахатранснефтегаз», Положении о премировании руководителей, специалистов и служащих ОАО «Сахатранснефтегаз» и других локальных нормативных актов по оплате и стимулированию труда, применяемых с учетом мнения выборного профсоюзного органа.

Минимальная (базовая) месячная тарифная ставка для рабочего 1 разряда для исчисления тарифных ставок, должностных окладов, размеров материальной помощи устанавливаются с 1 января 2012 г. В размере 4575 руб., с 1 июля 2012г. – в размере 4850 руб. на установленный размер тарифной ставки начисляются доплаты и надбавки компенсирующего и стимулирующего характера, текущая премия за выполнение финансово-хозяйственных показателей, районный коэффициент и северная надбавка.

Оплата труда работников ОАО «Сахатранснефтегаз» производится на основе 18-разрядной единой тарифной сетки оплату труда ОАО «Сахатранснефтегаз» с диапазоном тарифных коэффициентов 1:7,6

Положение об оплате труда вводится в действие и отменяется приказов Генерального директора с учетом мотивированного профсоюзного мнения. Единая тарифная сетка разработана на основе рекомендаций Министерства труда РФ по разработке внутрипроизводственных тарифных условий оплаты труда работников предприятий.

Заработная плата работников ОАО «Сахатранснефтегаз» состоит из должностного оклада (тарифной ставки), а также выплат компенсационного и стимулирующего характера, предусмотренных трудовым законодательством и настоящим Положением. Минимальная (базовая) тарифная сетка определяется коллективным договором. Должностные оклады и тарифные ставки работников ОАО «Сахатранснефтегаз» устанавливаются на основе ЕТС ОАО «Сахатранснефтегаз». Единая тарифная сетка имеет два уровня оплаты труда.

В данной работе было ознакомление с организационной структурой предприятия, изучила итоги деятельности предприятия, был сделан анализ по кадровой политике и рассмотрение системы оплаты труда. Во время прохождения производственной практики были приобретены, закрепились и углубились навыки в сфере кадрового обеспечения. Данная практика позволила при исследовании структуры и организационной деятельности организации расширить и углубить уже имеющиеся знания и развить к ней интерес.

Использованные источники:

1. www.sakhatransneftegas.ru - официальный сайт ОАО "Сахатранснефтегаз"
2. Устав и внутренние документы организации
3. Годовой отчет ОАО «Сахатранснефтегаз» 2012г.

*Копеин В. В., д.э.н.
доцент*

*Шестакова Ю. Н.
старший преподаватель*

Кемеровский институт (филиал)

Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова

Россия, г. Кемерово

СОВРЕМЕННЫЙ РОССИЙСКИЙ РЫНОК СТРАХОВАНИЯ АВТОТРАНСПОРТНЫХ СРЕДСТВ

Аннотация:

В статье рассматриваются факторы, влияющие на развитие услуг в сфере страхования автотранспорта. Отмечается существенное влияние экономического кризиса и снижение платежеспособного спроса на услуги страхования автотранспортных средств. Дается положительная оценка перспективности этого вида страхования.

В статье представлены результаты исследования спроса на услуги страхования среди клиентов крупных страховых компаний, работающих в автостраховании в Кемеровской области. Выявлено, что падение платежеспособного спроса, как следствия продолжающегося экономического кризиса, становится определяющим фактором снижения объемов автострахования. Предлагаются пути стабилизации спроса и снижения риска в части усиления работы с состоятельными клиентами, повышения уровня франшизы. Обращается внимание на необходимость учета взаимосвязи между повышением стоимости страхового полиса и затратами на его обслуживание.

Ключевые слова:

Страхование, страхование автотранспортных средств, страховщик

В России в едином государственном реестре субъектов страхового дела по состоянию на 30 сентября 2013 г. зарегистрировано 431 страховая организация и 11 обществ взаимного страхования, в том числе страховых организаций, имеющих лицензию на осуществление обязательного страхования автогражданской ответственности – 101, что составляет 23 % от общего количества страховых организаций. Сфера автострахования стала полноправной и значимой частью экономики, что определило требование к поиску вариантов обеспечения устойчивого развития страхования. Страхование, как элемент экономической культуры, активно развивается в России, разработан целый блок законов и нормативных актов, способствующих развитию страхования.

Страхование транспортных средств имеет значительную долю в портфеле каждой страховой компании. В большинстве организаций этот вид страхования имеет весомую долю. Согласно данным Службы Банка России по финансовым рынкам по состоянию, страхование наземного транспорта составило 53 % в объеме собранных страховых взносов по добровольному страхованию имущества. В то же время, имущество физических и юридических лиц занимает 36 %, страхование грузов – 5 %, сельскохозяйственное страхование – 3 % [4]. Наиболее массовым видом страхования в сегменте страхования имущества является КАСКО – на него приходится около 53 % премий, собранных страховщиками по договорам страхования имущества и до 77 % выплат, произведенных по страхованию имущества.

С одной стороны, ускорение развитию рынка автостраховых услуг придает общая позитивная направленность социально-экономического развития, растущие запросы потребителей. С другой стороны, страховой рынок испытывает давление мирового экономического кризиса, следствием которого являются замедление экономического роста, сокращение производительных сил и снижение платежеспособности потребителей. Падение объемов производства отразилось и на динамике доходов населения. Несмотря на то, что по официальным данным Росстата заработная плата на 1 апреля 2014 г. выросла на 11,1 %, реальные доходы с учетом инфляции снизились. Ужесточаются и управляющие воздействия регулятора в сфере страхования.

В условиях экономического кризиса замедление роста количества автотранспортных средств, как следствие сокращения производства и потребления, происходит с некоторым временным лагом. Мы можем наблюдать этот процесс в России, когда замедление роста количества автотранспортных средств устойчиво проявилось к 2013 г. До этого времени данный показатель в России стабильно увеличивался. С 2010 г. количество автотранспортных средств увеличилось на 14,2 %, а в среднем прирост транспорта в России оценивается 4,5-5,5 % в год, причем основной прирост обеспечивается благодаря легковым автомобилям. На 1 января 2014 г. в России учтено 53,3 млн. автомобилей, при этом на легковые машины приходится 77 % от общего количества автомобилей, то есть 41 млн. штук. С 2004 г. количество легковых автомобилей увеличилось на 15 млн. единиц (на 62 %). По другому показателю – количеству легковых автомобилей на 100 домохозяйств также наблюдается положительная динамика. С 2000 г. к 2014 г. этот показатель увеличился в 2 раза – с 27 до 54 штук [2].

В 2012 г. в России было продано почти 3 млн. штук легковых автомобилей, что на 10,6 % больше показателя 2011 г. и превосходит рекорд докризисного 2008 г. В конце 2012 г. объемы продаж на российском авторынке прекратили рост, а в 2013 г. было продано на 5,5 % меньше, чем в 2012 г. Снижение продаж на 6,5 %. прогнозируется и в 2014 г.

Неравномерность наполнения рынка автотранспорта косвенно характеризуют значительную емкость рынка и его перспективность при устойчивом платежеспособном спросе. Россия пока отстает от других стран по количеству владельцев автомобилей, в Брунее на 1000 человек приходится 691 владелец легковых автомобилей, в США – 447, в России – по различным данным – от 267 до 290 [1]. Мировой бизнес оценивает рынок России, несмотря на сокращение производства и другие проявления экономического кризиса, как развивающийся и достаточно перспективный, что демонстрирует внимание зарубежных инвесторов к реорганизации отечественных автозаводов с участием иностранного капитала.

Популяризации автострахования в немалой степени способствует отставание темпов строительства дорог и их адаптации к возрастающему потоку автотранспорта, особенно в крупных городах и мегаполисах. В России в 2010 г. протяженность сети автомобильных дорог почти в 7 раз меньше, чем в США при превышении площади территории последней в 2,8 раза. Перегруженность автотранспортом крупных российских городов способствует росту количества дорожно-транспортных происшествий (ДТП). В 2013 г. в России по сравнению с 2010 г. количество ДТП возросло на 2,3 %, увеличилось количество погибших на 1,7 %, на 3,1 % - количества раненых [3].

Важной характеристикой рынка автострахования является показатель убыточности по КАСКО. По итогам 2013 г. комбинированный коэффициент убыточности автострахования, отражающий, в том числе, расходы на ведение дела, составил 110,5 % (при допустимом значении данного коэффициента 70 %). По прогнозам экспертов в 2014 г. сохранятся все предпосылки роста комбинированного коэффициента убыточности, который может достигнуть в среднем 115 % в сегменте автострахования [5]. Особое беспокойство у страховщиков вызывает тенденция опережения роста объема страховых выплат по отношению к приросту собранных страховых премий, рост судебных издержек и в целом расходов на ведение дела. Рост убыточности автострахования не смогли сдержать даже меры по увеличению тарифов по страхованию автокаско.

Ситуация на рынке страхования автотранспортных средств в России непростая, она является объективным следствием процессов перехода страхового дела на новый уровень. Укрупнение страховых компаний, увеличение уставного капитала, повышение требований к страховщикам со стороны регулятора и другие – все эти меры направлены на повышение надежности страховщика. Рынок автострахования в России несовершенен, период становления не завершен, но перспективы развития рынка есть и будут расширяться по мере стихания финансовых бурь.

Использованные источники:

1. Мир в цифрах. 2013. Карманный справочник / [пер. с англ. Д. Журавлева, Н. Кононовой]. – М.: ЗАО «Олимп-бизнес», 2013 . – 230 с.

2. Россия в цифрах. 2013: Крат. Стат. Сб./Росстат - М., 2013. – 573 с.
3. Статистические данные ГИБДД МВД России о показателях состояния безопасности дорожного движения. URL: <http://www.gibdd.ru/stat/>
4. Статистические данные по итогам деятельности страховщиков за 9 мес. 2013 г. Служба Банка России по финансовым рынкам. URL: http://www.cbr.ru/sbrfr/archive/fsfr/ffms/ru/contributors/insurance_industry/statistics/index.php@
5. Убыточность компаний с долей автострахования свыше 50 % может вырасти до 115 % к концу 2014 г. URL: <http://www.finmarket.ru/insurance/?nt=0&id=3702003>

*Корельская М.М.
магистрант
Северный (Арктический) федеральный
университет им. М.В. Ломоносова
Кубышкина М.Л., к.псх.н.
доцент
кафедра психологии
С(А)ФУ им. М.В.Ломоносова
Россия, г.Архангельск*

ПРЕДСТАВЛЕНИЯ О САМОРЕАЛИЗАЦИИ У ЛЮДЕЙ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ

В статье описываются представления о самореализации у людей с ограниченными возможностями здоровья. В исследование включены 43 человека с разной группой инвалидности в возрасте от 18 до 49 лет, из них 23 женщины и 20 мужчин. Выявлен ряд характеристик семантического содержания представлений о самореализации, установлена их гендерная специфика и взаимосвязь с такими факторами жизнедеятельности людей, как семейный статус, группа инвалидности, уровень образования, физическая мобильность.

Ключевые слова: социальные представления, самореализация, люди с ограниченными возможностями здоровья

В России дети и взрослые, имеющие инвалидность, часто изображаются объектами заботы, и в то же время представляются как некое бремя, которое вынуждены нести заботящиеся о них близкие, общество и государство. Однако, существует и другой подход, который основывается на идее активной жизненной позиции самих инвалидов. В ситуациях повседневной жизни очень часто люди с ограниченными возможностями здоровья считают, что не имеют шансов на самореализацию и успешную жизнь. В связи с этим возникает вопрос о том, как они представляют себе самореализацию, каким смыслом наполняют это понятие.

Анализ научных трудов показал, что в настоящее время эмпирические исследования, посвящённые данному вопросу, практически отсутствуют.

Вместе с тем, социальные представления являются важной частью регуляции социального поведения личности [1,2,3,4]. Представления человека о самореализации, в значительной степени определяют то, какие именно жизненные цели он будет ставить, какие пути выбирать для их достижения.

В настоящее время остаётся совершенно не ясным, какой образ (какая семантика) самореализации существует в сознании людей с ограниченными возможностями здоровья, какие цели самореализации они ставят, насколько эти представления связаны с особенностями их Я-концепции и объективными характеристиками их жизнедеятельности.

Целью нашего исследования стало изучение содержательных характеристик представлений о самореализации у людей с ограниченными возможностями здоровья и их взаимосвязи с различными объективными параметрами жизнедеятельности.

Исследование проходило в период с февраля по апрель 2014 года. Респондентами стали жители г. Северодвинска, г. Архангельска, волонтеры и гости Паралимпиады-2014 в г. Сочи. Общая выборка составила 43 человека в возрасте от 18 до 49 лет, из них 23 женщины и 20 мужчин. 14 человек имеют первую группу инвалидности, 19 – вторую, 10 – третью.

Для сбора данных использовалась анкета, позволяющая анализировать различные стороны жизнедеятельности людей с ограниченными возможностями здоровья. Она была разработана на основе предварительного теоретического анализа научных материалов и нормативных документов, касающихся людей с разной группой инвалидности. Кроме того, использовался ассоциативный эксперимент [5], позволивший изучить семантическое содержание представлений респондентов о самореализации. Ассоциативный ряд ограничивался пятью единицами.

Данные ассоциативного метода обрабатывались с применением процедуры контент-анализа, после чего выявленные контент-категории были внесены в базу данных как переменные для изучения их взаимосвязи с объективными характеристиками жизнедеятельности респондентов. Статистическая обработка данных осуществлялась в среде SPSS 20. Использовались описательные статистики, критерий χ^2 -Пирсона для сравнения независимых групп по номинальным и критерий U-Манна-Уитни – по интервальным переменным. При проверке статистических гипотез критическим уровнем значимости был принят $p < 0,05$.

Анализ характеристик жизнедеятельности изучаемой группы показал, что 24 респондента (74%) заняты трудовой или учебной деятельностью (полный или неполный рабочий день, свободный график), 19 человек (26%) опрошенных на момент исследования не работают. Трудовой стаж варьируется от 1 года до 24 лет ($\bar{M}=7,5$; $SD=3,4$). У всех респондентов имеется основное образование, каждый обучался в школе или специализированных учреждениях для получения основных знаний, навыков и умений. 9 человек (21%) имеют среднее образование, 13 (30%) – среднее

профессиональное, 16 опрошенных (37 %) имеют высшее образование или получают его на момент исследования.

Только 35 % (15 человек) имеют брачные отношения, то есть состоят в официальном или «гражданском» браке, остальные 65% (28 человек) не имеют пары. У 17 человек (39,5%) есть постоянное хобби, 18 респондентов (42%) постоянно участвуют в общественных акциях, 24 человека (56%) являются членами общественных организаций, 26 человек (60%) посещают курсы дополнительного образования.

Важной характеристикой жизнедеятельности людей с ограниченными возможностями здоровья является их мобильность, то есть желание и возможность физического передвижения в пространстве. 23 человека изучаемой группы (53,5%) покидают пространство своего жилища каждый день, то есть являются довольно мобильными, 9 человек (21%) не более 2-3 раз в неделю, 6 человек (14%) делают это редко, не чаще 1-2 раз в месяц, 5 респондентов (11,5%) стараются вообще не покидать своё жилище.

Таким образом, изучаемая группа респондентов в целом достаточно активна, имеет определённые возможности для социальной активности и самореализации, однако у значительной части группы сохраняется тенденция к изоляции от общества.

Контент-анализ ассоциативного материала позволил выделить следующие контент-категории, отражающие семантику представлений о самореализации людей с ограниченными возможностями здоровья: труд (встречается у 21 человека – 49%), карьера (20 человек – 46,5%), семья (19 человек – 44%), общественная деятельность (17 человек – 39,5%), создание чего-то значительного (13 человек – 30%); хобби (7 человек – 16 %), спорт, спортивные достижения (4 человека – 9%).

Очевидно, что представления о самореализации у изучаемой группы содержат акцент на сферах, в которых человек может достичь значимых целей, но полностью лишены значений, связанных с областью Я и отражающих суть явления, таких, как «саморазвитие», «раскрытие себя», «потенциал», то есть самореализация людьми с ограниченными возможностями здоровья связывается с реализацией жизненно важных ценностей, но остаётся вопрос и месте в их ценностной иерархии таких ценностей, как поиск своего предназначения, раскрытие и развитие личностного потенциала.

Сравнение представлений у мужчин и женщин (табл. 1) показало, что женщины более склонны связывать самореализацию с семьёй и общественной деятельностью, тогда как мужчины видят самореализацию, прежде всего, в карьере и труде. Можно сказать, что представления о самореализации опрошенной группы людей с ограниченными возможностями здоровья отражают гендерный стереотип, но лишь частично, поскольку женщины более склонны связывать самореализацию с

общественной деятельностью, что, с точки зрения стереотипа, характерно для мужчин.

Таблица 1. Различия в представлениях о самореализации у мужчин и женщин с ограниченными возможностями здоровья

(г.Архангельск, 2013, n=43)

Контент- категория	Мужчины n=20 Человек и %	Женщины n=23 Человек и %	χ^2	p-level
семья	5 – 25%	14 – 61%	5,58	0,02
общественная деятельность	4 – 20%	13 – 56,5%	5,97	0,01
карьера	15 – 75%	5 – 22%	12,19	<0,001
труд	13 – 65%	8 – 35%	3,91	0,05

Дополнило полученную картину сравнение представлений о самореализации людей с разной группой инвалидности. В целом каких-либо явных особенностей представлений, связанных с группой инвалидности, выявлено не было, кроме одной, но очень важной. Было обнаружено, что чем тяжелее группа инвалидности, тем меньше человек связывает самореализацию с семьёй ($\chi^2=8,17$; $p=0,02$) (рис. 1).

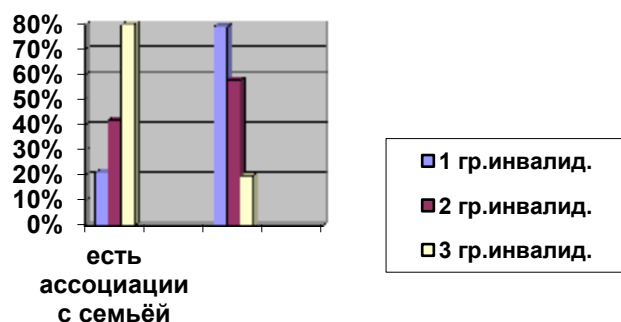


Рисунок 1. Ассоциации понятия «самореализация» с семьёй у людей с разной группой инвалидности

Вместе с тем, фактическое наличие брачных отношений оказалось никак не связанной со степенью тяжести инвалидности. Мы полагаем, что для объяснения полученного факта необходимо изучить представления не только во взаимосвязи с группой инвалидности, но и с учётом того, когда человек её получил и как долго является инвалидом, в частности, является ли он инвалидом с детства, или стал им в зрелом возрасте. Полагаем, что полученная картина может также частично объясняться данными, представленными в таблице 2, отражающими представления о самореализации у респондентов с разным семейным статусом.

Таблица 2. Представления о самореализации у людей с ограниченными возможностями здоровья с разным семейным статусом
(г.Архангельск, 2013, n=43)

Контент-категория	Имеют брачного партнёра n=15 Человек и %	Не имеют брачного партнёра n=28 Человек и %	χ^2	p-level
семья	10 – 67%	10 – 36%	3,76	0,05
общественная деятельность	10 – 67%	7 – 25%	7,09	0,008

Очевидно, что ассоциации самореализации с семьёй чаще встречаются у людей, уже состоящих в брачных отношениях, причём именно те, у кого есть брачный партнёр, в целом дают гораздо больше ассоциаций по всем выделенным контент-категориям, то есть демонстрируют более богатую семантику сознания (табл.3).

Похожая закономерность наблюдается при изучении представлений о самореализации у людей с разным уровнем образования. Респонденты с средним профессиональным и высшим образованием показали разнообразие ассоциаций и большее их количество по сравнению с имеющими основное и среднее образование (табл.3).

Таблица 3. Различия в количестве ассоциаций к понятию «самореализация» у респондентов с разным семейным статусом и уровнем образования (г.Архангельск, 2013, n=43)

	Имеют брачного партнёра n=15 $\bar{M}$	Не имеют брачного партнёра n=28 $\bar{M}$	U-Манна-Уитни	p-level
Количество ассоциаций	2,6	1,5	58,0	<0,001
	Основное, среднее, среднее профессиональное образование n=26 $\bar{M}$	Высшее образование n=17 $\bar{M}$	U-Манна-Уитни	p-level
Количество ассоциаций	1,6	2,2	139,0	0,04

Влияние образования на развитие сознания очевидно. Наличие же брачных отношений, очевидно, усиливает чувство социальной защищённости, повышает оптимизм и уверенность в себе, позволяет ставить не только цели выживания, но и самореализации.

Физическая мобильность людей с ограниченными возможностями здоровья оказалась связана только с представлениями о возможности самореализации в спорте ($\chi^2=3,84$; $p=0,05$). Однако, анализ контент-единиц показал, что чем более физически мобилен человек, тем семантически богаче

и разнообразнее его представления о самореализации (то есть присутствует большее разнообразие контент-единиц в пределах одной контент-категории).

Таким образом, можно сделать вывод, что представления о самореализации у людей с ограниченными возможностями здоровья опрошенной группы находятся в пределах социального стереотипа, демонстрируя, однако, весьма ограниченный репертуар семантических значений, среди которых ведущими выступают: труд, карьера, семья, общественная деятельность, создание чего-то значительного; хобби, спорт, то есть представления охватывают сферы, в которых человек может достичь значимых целей, но лишены значений, связанных с областью Я.

Представления о самореализации у изученной группы людей во многом отражают гендерный стереотип, расходясь с ним только в том, что женщины с ограниченными возможностями здоровья значительно чаще мужчин связывают самореализацию с общественной деятельностью.

Из всех рассмотренных параметров жизнедеятельности наиболее связаны с представлениями о самореализации группа инвалидности и семейный статус. Чем тяжелее группа инвалидности, тем менее человек связывает самореализацию с семьёй. Состоящие в брачных отношениях люди с ограниченными возможностями здоровья более склонны ассоциировать самореализацию с семьёй и общественной деятельностью.

Семантическое разнообразие представлений о самореализации у людей с ограниченными возможностями здоровья связано с уровнем их образования, семейным статусом и физической мобильностью. Люди с высшим образованием, имеющие брачные отношения, сохраняющие мобильность (вне зависимости от группы инвалидности) имеют более разнообразные по содержанию представления о самореализации.

Проведённое исследование подтверждает необходимость расширения возможностей для включения людей с ограничениями здоровья в жизнь общества. Это позволит не только сделать их жизнь более интересной и полноценной, но и обогатит их картину мира, побудит ставить более амбициозные и индивидуально-своеобразные цели самореализации.

Использованные источники:

1. Андреева Г.М. Психология социального познания. М.: АСПЕКТ-ПРЕСС. 2004. 288с.
2. Барсукова С. Ю. Модели успеха женщин советского и постсоветского периодов: идеологическое мифотворчество / С. Ю. Барсукова // СОЦИС. – 2001. – № 2. – С. 75–82.
3. Грачёв А.А. Терминальный образ в регуляции поведения человека // Психологические проблемы самореализации личности / Под. ред. Е.Ф.Рыбалко, Л.А.Коростылёвой. СПб.: Издательство Санкт-Петербургского университета. 2000. С.75-87.
4. Московичи С. Социальные представления: исторический взгляд // Психологический журнал. 1995. № 1. С. 3-18.

5. Петренко В.Ф. Основы психосемантики. 2-ое изд. доп. СПб.: ПИТЕР: 2005. 480с.

Корниенко В.С.
аспирант
кафедра «Уголовно-правовых дисциплин»
Южно-Российский институт
филиал РАНХиГС
Россия, г. Ростов-на-Дону

СПОСОБЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ВОСПИТАТЕЛЬНОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ НА ОСУЖДЕННЫХ, ОТБЫВАЮЩИХ НАКАЗАНИЕ В МЕСТАХ ЛИШЕНИЯ СВОБОДЫ

Важность воспитательной работы с осужденными на современном этапе подчеркивается положениями Концепции развития УИС до 2020 года, согласно которой, на первый план выдвигается социально-воспитательная работа с осужденными, подозреваемыми и подсудимыми.

Индивидуальная профилактика включает в себя работу с осужденными, путем проведения целенаправленной, планомерной и дифференцированной работы с ними с учетом личности конкретного осужденного, характера и степени общественной опасности, совершенного им преступления и других особенностей, имеющих значение для правильного выбора средств и методов воспитательного воздействия.

Классификация осужденных и меры, повышающие эффективность индивидуального воспитательного воздействия:

1. Осужденные склонные к употреблению спиртных напитков, к употреблению, сбыту или приобретению наркотических или других сильнодействующих средств.

Основные характеристики:

Частичное или полное нарушение структуры и иерархии мотивов их поведения, вызванное протекающим заболеванием.

Индивидуальные особенности: тревожность, размытость интересов, высокая поисковая активность алкоголя, наркотиков, снижены волевые процессы, повышенная агрессивность в связи с функциональными изменениями психики, нервной системы, зависимостью.

Для повышения эффективности воспитательного воздействия целесообразно:

- строго следить за посещаемостью медицинской части;
- регулярно проводить профилактические беседы, в которых выяснять отношение к лечению, к себе и к наказанию;
- собирать данных осужденных в одну группу и проводить курс занятий, который состоит из следующих этапов:

а) знакомство больных друг с другом, установление эмоционально положительного климата в группе, соотношение степени ориентированности больных в вопросах своего заболевания, диагностика;

б) выявление конфликтов и активизация отношения больных к своему лечению;

в) развитие самопонимания и самоуважения больных, дальнейшее сплочение группы, беседы о личностных особенностях членов группы.

г) повышение осознанности и устойчивости установки на трезвость больных. Обсуждать темы: алкоголизм; трезвость, ее смысл для каждого человека; ролевая игра — прощание с алкоголем. Данные занятия целесообразно проводить в период прохождения медикаментозного лечения.

2. Осужденные склонные к гомосексуализму (низкий неформальный статус).

Основной личностной характеристикой этих осужденных является недостаток волевых качеств. Легко поддаются под влияние других осужденных, совершают, как правило, незначительные проступки. Равнодушны к своему будущему. Поведение отличается жадой сиюминутного удовольствия. Внешне запуганы, боязливы, тревожны, беззащитны.

Личностные свойства: легкомысленны, безответственны, трусливы, лживы.

Для повышения эффективности воспитательного воздействия целесообразно:

- по прибытии сразу привлекать к работе в самостоятельных организациях, давать различные поручения;

- *Содержание осужденных данной категории наиболее целесообразно в камерах по 4 человека, совместно с осужденными с достаточным уровнем личностной ответственности за свои поступки, эмпатийных, способных к сопереживанию по отношению к более слабым в психологическом смысле людям. Противопоказано содержания осужденных с пониженным статусом с лидерами отрицательной направленности и лицами, самоутверждение которых происходит за счет унижения других осужденных, в силу повышенной внушаемости существует опасность попадания таких осужденных под влияние лидеров, которые могут использовать их в своих корыстных целях для совершения противоправных нарушений и перекладывания на них основной вины. Осужденные данной «группы риска» оказываются в жесткой зависимости от конкретных осужденных, определяющих структуру отрицательного микросредового окружения, и не могут противостоять их влиянию.*

- пресекать все контакты с отрицательно настроенными осужденными;

- для профилактики гомосексуальных связей необходимо правильно размещать их в жилых секциях, спальное место определить рядом

с положительным осужденным;

- обсудить линию их поведения: быть всегда на людях, соблюдать правила личной гигиены, не принимать мелких «подачек» от отрицательных осужденных;

- при индивидуальной работе основываться на жестком, властном обращении с ними, постоянно держать под контролем, не расслабляя его;

- угроза дисциплинарного воздействия более эффективна, чем само наказание, поведение сразу изменится;

- положительное поведение не заложено в них, поэтому для этого необходимо использовать метод упражнения и повторения;

- при применении мер поощрения необходимо учитывать, что наиболее эффективными для них являются предоставление дополнительного краткосрочного или длительного свидания, разрешение на получение дополнительной посылки или передачи, перевод на облегченные условия;

- нецелесообразно привлекать их к работе, требующей ответственности, проявления личной инициативы.

3. Осужденные склонные к побегу

Стремятся к соблюдению моральных требований и социальных нормативов поведения группы. Склонны, в большей степени, доверять разуму, чем чувствам. Интуиции предпочитают расчет. Возможно проявление эмоциональной черствости, иногда доходящей до цинизма. Уровень возбуждения и напряжения повышен. С трудом расслабляется даже в обстановке, благоприятной для отдыха («усталость, не ищущая покоя»). Болезненно воспринимают критику.

Осужденный этой группы отличается некоторой замкнутостью, нежеланием говорить о своих чувствах, проблемах, высоким уровнем характерологической (неситуативной) тревоги. Это проявляется в переживаниях внутреннего беспокойства и озабоченности, ощущениях необходимости каких-то поисков, переходящих в агитацию возбуждения непродуктивного демобилизующего характера.

Данные осужденные злопамятны и раздражительны, труднее, чем другие осужденные изменяют свои взгляды, убеждения и принятые решения. Не вполне уверены в себе, нерешительны, замкнуты, живут в своих мыслях, трудно находят общий язык с окружающими, высказываются о несправедливости приговора, законов, плохо адаптируются в новой среде, уровень депрессии обычно выше нормы, не любят большого скопления людей, избегают массовых мероприятий, ранее совершали побеги из дома, спецшколы, бродяжничали.

Для повышения эффективности воспитательного воздействия целесообразно:

- по прибытии таких лиц размещать в комнатах, где меньше спальных мест, лучше всего их собирать в один кубрик в одном из отрядов;

- занять трудоемкой работой в течение всего дня, лучше в составе

малых групп;

- проводить беседы о юридических последствиях побега;
- закрепить за склонными к побегам наиболее опытных наставников из числа администрации;
- из их категории особого внимания требуют осужденные, находящиеся в состоянии социальной дезадаптации, депрессии, а также злобно-тоскливом настроении.

4. Осужденные, занимающиеся поборами и притесняющие других осужденных.

Не умеют и не хотят приспособливаться под общепринятые нормы. Без задатков лидерства. Характерны следующие качества: склонность к употреблению алкоголя, плохо сдерживаемая импульсивность, цинизм, предубежденное отношение к окружающим на фоне психических отклонений, высокий уровень агрессивности характеризуется общим негативизмом, постоянной готовностью к конфликтным ситуациям, недоверчивостью по отношению к окружающим.

Для повышения эффективности воспитательного воздействия целесообразно:

- для индивидуальной профилактической работы с ними необходимы корректность, соблюдение этики. Провоцирующими факторами могут быть: чрезмерная грубость, бестактность, окрик, посягательство на личное достоинство;
- обострение агрессивности происходит в ситуации принижения престижа личности при необходимом применении мер наказания. В таких ситуациях лучше обходиться без дополнительных рассуждений, не вступать в затяжные дискуссии. При общении использовать нейтральные или уверенные интонации;
- нельзя угрожать наказанием впопыхах, без желания разобраться в сути дела;
- при обострении конфликта его нельзя оскорблять, необходимо вести себя тактично;
- при вынесении взыскания нужно глубже разобраться в сути конфликта;
- целесообразно ставить их на такие виды деятельности, которые требуют сосредоточенности и исполнительности, кропотливости и ответственности за порученное дело, где нужны большие физические усилия;
- поощрять таких осужденных следует только за явно видимые и стабильные результаты;
- меры наказания применять после длительных бесед, убедив его в своей неправоте (т.к. они в силу своих особенностей могут не понимать, что от них требуют);
- задействовать в самодеятельных организациях не рекомендуется;

- после сделанного замечания лучше уйти в тень и дать самостоятельно им обдумать свое поведение;

- долго привыкают к новому месту работы и проживания, нежелательно их переводить в другой отряд или рабочий участок.

5. Причисляющие себя к категории «воров в законе», а также лидеры и активные участники групп отрицательной направленности.

Это осужденные, имеющие асоциальные установки, сильный тип личности с объективными задатками лидерских качеств, стремящиеся к занятию высокого социального статуса в неформальных группах.

Доминирующие черты: озабоченность проблемой собственного авторитета, крайний эгоцентризм, устойчивая склонность к нарушению существующих социальных норм, преступность, повышенная возбудимость, импульсивность, низкая социальная отзывчивость.

Характерная модель поведения: стремление к организаторской деятельности, высокий уровень мотивации, направленный на достижение четких целей, выраженное стремление манипулировать другими, независимость суждений, решительность, склонность к риску.

Для повышения эффективности воспитательного воздействия целесообразно:

- нецелесообразно совсем их лишать сферы влияния, иначе возможен переход в статус устойчивого неформального авторитета;

- необходимо менять их деятельность по руководству организованными группами, т.е. состав групп должен меняться;

- не нужно сразу развенчивать лидера, а установить доверительное отношение, необходимо действовать через его окружение, чтобы он потерял опору в них;

- редко, когда сам совершает правонарушение, чаще чужими руками;

- необходимо установить постоянное наблюдение, через других положительных осужденных с целью выявить скрытые мотивы дальнейшего поведения;

- ценную информацию о нем можно получить от тех осужденных, которые с ним конфликтуют или могут являться потенциальными жертвами конфликта;

- осужденного - лидера отрицательной направленности рекомендуется размещать в четырех местных камерах совместно с лицами, характеризующимися личностной зрелостью, целеустремленностью, положительно направленные, с высоким, уровнем развития волевых качеств. При необходимости помещения в двухместную камеру, черты характера второго осужденного аналогичны, однако отсутствие третьих лиц в камере создает потенциальную угрозу развития конфликтных ситуаций между содержащимися осужденными. Противопоказано содержать совместно лидеров отрицательной направленности с осужденными, имеющими низкий

неформальный статус, а также с осужденными за преступления против половой неприкосновенности и половой свободы личности.

6. Осужденные, организующие или активно участвующие в картежных либо в других азартных играх.

Отличительные черты: постоянная потребность в риске, поиске острых ощущений связанных с опасностью, сверхобщительные.

Для повышения эффективности воспитательного воздействия целесообразно:

- сотруднику исправительного учреждения настойчиво и терпеливо разъяснять осужденному все последствия игры в карты и т.п.;
- взыскания накладывать по истечении некоторого времени после правонарушения;
- стимулировать за малейшую помощь, например, снять некоторые запреты и оповестить об этом весь отряд.

Для успешной реализации данных рекомендаций, конечно же, необходимы высококвалифицированные сотрудники. Ведь сотрудник УИС облечен государственной властью, от имени государства он стоит на страже правопорядка, выполняя возложенные на него обязанности, применяет принудительные санкции, воспитывает уважительное отношение к закону у спецконтингента.

*Корниенко В.С.
аспирант*

*кафедра «Уголовно-правовых дисциплин»
Южно-Российский институт
филиал РАНХиГС
Россия, г. Ростов-на-Дону*

**РЕЛИГИОЗНОЕ ВОЗДЕЙСТВИЕ НА ОСУЖДЕННЫХ,
ОТБЫВАЮЩИХ НАКАЗАНИЕ В ПЕНИТЕНЦИАРНЫХ
УЧРЕЖДЕНИЯХ РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ**

Роль Русской православной церкви в вопросах развития духовных и нравственных ценностей в местах лишения свободы в нашей стране традиционно высока. Уже на протяжении нескольких лет места лишения свободы, являются объектом особого пастырского попечения Русской Православной Церкви.

Согласно проведенному опросу среди осужденных (ФКУ СИЗО-5 ГУФСИН России по Ростовской области и ФКУ ИК-2 ГУФСИН России по Ростовской области) число верующих составляет – 84 %, из них православных – 76 %. Вместе с тем, по имеющимся данным, наблюдается увеличение числа верующих лиц в местах лишения свободы с 2005 года (71%) на 13 %. Это вселяет надежду о действительном раскаянии осужденных и желании встать на путь исправления, начать новую жизнь,

полную покаяния и стремления соблюдать не только гражданские Законы, но и Законы Божии.

Большинство верующих лиц, отбывающих наказание в исправительных учреждениях, считают, что преступление – это грех, который нельзя искупить одним только смиренным отбытием срока наказания. Путь к освобождению от грехов только один – искреннее покаяние и решимость исправиться. Так полагают – 68 % осужденных, 16% верующих осужденных, считают, что искупление греха невозможно, его след навсегда остается в душе, - и он томит.

43% осужденных-атеистов, считают, что преступление – это грех, а наказание – естественным его последствием. 46 % неверующих осужденных, полагают, что искреннее покаяние и решимость исправиться помогут искупить грех. Однако 13% осужденных-атеистов, считают, что грех искупить невозможно.

Раскаяние находится в глубокой внутренней трансформации человека. Когда он внутренне выкинул из своей души все то, что привело его ко злу, которым является преступление.

Лица, находящиеся в пенитенциарном учреждении неохотно идут на откровенный разговор с представителем епархии, подозревая, что он может сообщить содержание беседы сотрудникам правоохранительных органов. Но принципиальность, сопряженная с искренностью и сочувствием рано или поздно раскрывают сердца многих осужденных.

Опыт работы пенитенциарных учреждений подтверждает, что верующие осужденные лучше соблюдают режим, более терпимы к людям. А самое главное, как показывает практика, после своего освобождения не возвращаются «за решетку».

Руководство ГУФСИН России по Ростовской области отмечает, что взаимодействие Федеральной службы исполнения наказаний и Русской православной церкви многогранно. За время своей работы служители Церкви прочно заняли свое надлежащее место в пенитенциарной системе – место духовного сердца.

На сегодняшний день между уголовно-исполнительной системой Ростовской области и Епархиями региона уже налажено тесное взаимодействие. За каждым исправительным учреждением закреплен священнослужитель, окормляющий осужденных, проводящий с ними духовно-нравственные беседы, призывая собравшихся преодолевать трудные жизненные обстоятельства своей верой, не забывать ее даже тогда, «когда отчаяние охватывает душу», помогают осужденным восстановить утраченные нравственные качества и ценности, оказывают благотворительную помощь. В настоящее время во всех исправительных учреждениях и следственных изоляторах работают воскресные школы. За полгода количество «православных учеников» выросло до 330 человек. Помимо пастырского служения, ни одно спортивное мероприятие, ни один

концерт и день открытых дверей не обходится без внимания «духовных наставников». Только за прошедшие два года представители ростовского духовенства не только приняли участие более чем в ста мероприятиях на территории исправительных учреждений области, но и сами стали инициаторами многих из них. Так в этом году при содействии донского духовенства была открыта молельная комната в тюремной больнице №19. К светлому празднику Христову Воскресению около десяти тысяч осужденных в колониях и следственных изоляторах получили пасхальные куличи. Более 19 тысяч подарков, подготовленных при поддержке благотворительного фонда святой великомученицы Анастасии Узорешительницы, получили осужденные и следственно-арестованные 18 пенитенциарных учреждений области. Сами осужденные с интересом принимали участие в необычной для них акции. Реакция была разная: от внешней сдержанности и умеренной радости до нейтральности, но никто от подарка не отказался. Так же организаторы приготовили специальные подарки и для детей из «Дома ребенка» при женской колонии № 18, а также несовершеннолетних воспитанников Азовской воспитательной колонии.

Священнослужители добросовестно несут свою сложную пастырскую службу в местах лишения свободы. И хотелось бы отметить, что результаты данного сотрудничества видны на жизненных примерах подопечных исправительных учреждений. Радостно узнавать о том, что недавно освободившийся заключенный является активным помощником епархиального отдела по тюремному служению и живет в недавно открывшемся реабилитационном центре, расположенном в г. Ростове-на-Дону.

Заместитель начальника ГУФСИН России по Ростовской области полковник внутренней службы Вячеслав Ходзинский сообщает: «Перед нами стоит общая цель - это сохранить правопорядок в исправительных учреждениях, сократить количество рецидивов и уменьшить численность лиц, находящихся в местах лишения свободы. Наше сотрудничество уже начинает приносить свои плоды. Но нам еще есть к чему стремиться».

Руководство ГУФСИН России отмечает, что ресоциализация освободившихся из мест лишения свободы – это очень важный и трудоемкий процесс. Освобождаясь, особенно после длительных сроков заключения, люди часто не готовы к жизни «на воле». И бывали такие случаи, когда буквально через день бывшие подопечные исправительных учреждений снова возвращались обратно «за решетку». Отец Андрей знаком с проблемой изнутри. Он видит и понимает, насколько важна для тех, кто решил действительно исправиться, поддержка общества. Летом этого года при содействии ГУФСИН России по Ростовской области и по инициативе иерея Андрея Мнацаганова в Ростове открылся первый православный реабилитационный центр для бывших осужденных. Его главной задачей является оказание помощи в первые дни после освобождения.

Здесь бывшие заключенные могут прожить некоторое время, пока не найдут работу и жилье. А те, кто попадет в центр по «ходатайству» батюшки, окормляющего учреждение, в котором осужденный отбывал наказание, могут не только остаться на длительное время, но и работать здесь же, в творческой мастерской.

В ближайших планах также построить крупный загородный центр для тех, кто отбыл свой срок в местах лишения свободы и, потеряв социальные связи, не может социализироваться в городской среде.

Создание этого центра – это действительно значимый и очень необходимый шаг.

Руководитель епархиального Отдела по тюремному служению Донской Митрополии иерей Андрей Мнацаганов отмечает, что реабилитация к жизни на свободе должна начинаться задолго до освобождения. Человек должен понимать, с чем ему предстоит столкнуться за стенами исправительного учреждения и быть готовым к трудностям. А для этого им необходимо дать новые духовные ориентиры в жизни. Второй момент, но не менее важный, необходимо поменять общественный стереотип по отношению к людям, отбывшим наказание в исправительных колониях. Нашему обществу необходимо осознать, что чем больше мы проявляем агрессии к ним, тем больше негатива получаем обратно, в виде рецидивов преступлений.

После посещения лечебно-исправительного учреждения №20, на территории которого построен храм великомученика Пантелеимона, покровителя больных и страждущих, священник поделился своими мыслями о необходимости реабилитационного учреждения и беспокойством о лицах, выходящих на свободу. Осужденные после своего освобождения предоставлены сами себе, - говорит Андрей Мнацаганов, - их социализацией на должном уровне практически никто не занимается. В тюремных больницах ситуация осложняется еще и тем, что осужденные больны социально опасными болезнями. Да, в колонии они получают необходимое лечение, но и на воле они тоже должны его продолжить, а зачастую у них нет средств себе на пропитание, что говорить о дорогостоящих препаратах. Поэтому необходимо задуматься и об этой значимой проблеме.

Как отмечает руководитель епархиального отдела по тюремному служению Донской Митрополии иерей Андрей Мнацаганов: «Самое главное в жизни после освобождения – это, пожалуй, первый день. Порой бывают такие ситуации, когда бывшим осужденным просто некуда возвращаться и их никто не ждет. В нашем центре мы постараемся дать им не только крышу над головой, но и ту заботу и поддержку, которую они, к сожалению, не встречают в обществе».

Сегодня в православном реабилитационном доме на постоянной основе уже находится три бывших подопечных донских исправительных учреждений. Один из них, Виталий, недавно освобожден из батайской

колонии №15, и уже работает в центре на должности воспитателя. Он принимает новичков, занимается их обустройством и адаптацией.

Однако попасть в центр может не каждый. Чтобы стать жильцом и получить помощь, осужденные еще в местах лишения свободы должны доказать, что они действительно решили начать новую жизнь. Оценить их желание и дать рекомендации смогут священнослужители, которые окормляют донские колонии и СИЗО.

Этот центр – только первая ступень в реализации крупного проекта социализации лиц, освободившихся из мест лишения свободы. В будущем планируется построить еще один более крупный центр в одном из районов Ростовской области.

Таким образом, религиозное сопровождение не только способствует социализации осужденных, профилактике рецидивной преступности, созданию условий для позитивного формирования личности, но и помогает добиться главного – мотивации осужденного к законопослушному образу жизни.

Однако нам все еще есть к чему стремиться, например, передовой опыт зарубежных стран, показывает, как священнослужитель после разговора с осужденным посещает жертву преступления или ее родственников и проводит с ними работу по примирению враждующих сторон. Священник может «навести мосты», чтобы родственники осужденных помогали последним как-то успокоиться, обрести смысл жизни. К сожалению, у нас священник таким примирением не занимается, трудно говорить не только о каких-либо попытках священнослужителей пообщаться с родственниками жертв, но и с родственниками самих осужденных.

*Коробкова Н.А.
старший преподаватель*

*Андина К.С.
студент 4го курса*

*Пензенский государственный университет архитектуры
и строительства
Россия, г. Пенза*

ИНСТИТУТ КОРРУПЦИИ И ЕГО ВЛИЯНИЕ НА БИЗНЕС: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

В контексте институциональной экономической теории эффективность функционирования всей экономической системы в значительной степени обеспечивается качеством взаимодействия всех институтов общества[1]. Коррупция рассматривается как «явление» снижающее эффективность данного процесса.

Коррупция может быть исследована с позиции социального, правового и экономического подхода. Институциональная экономическая теория позволяет синтезировать данные подходы и активно использует методология

каждой из наук. В основе институциональной экономической теории положена категория «институты». Наиболее полное определение данному термину дает Нобелевский лауреат по экономике Дуглас Норт, который определяет институт как «правило игры в обществе». Институты могут рассматриваться как организационные структуры и учреждения, как совокупность устоявшихся норм и правил в обществе, как культурные нормы, вера и менталитет. Несмотря на все многообразие существующих институтов их можно разделить на две группы: формальные и неформальные. Формальными являются те институты, которые устанавливаются на основе законодательных норм и регулируются государством. Неформальные институты представляют собой совокупность правил, сложившихся в обществе на основе веры, менталитета и норм. Они изменяются со временем и адаптируются к изменению менталитета и норм поведения. В большинстве случаев неформальные институты не подвергаются контролю со стороны государства. Однако, если существование неформального института противоречит деятельности формального института, государство противоборствует его функционированию. Согласно данной классификации коррупция представляет собой неформальный институт общества, который базируется на существующем менталитете и нормах поведения в обществе.

Анализируя институт «коррупции» различные исследователи выделяют в ней как отрицательные, так и в определенной мере положительные характеристики. Примером положительной характеристики коррупции является то, что коррупция способствует распределению сверхдоходов элиты к основному населению страны. Субъектов коррупции можно разделить на следующие виды: индивидуальное лицо, предприниматель (предприятие). Полагаем, наибольшее негативное влияние на общество оказывает коррупция, которая связана с предпринимательской взяткой. В этом случае нарушается условие рыночного равновесия, что ведет к снижению конкуренции и росту цен на товары, а значит, оказывает влияние на все общество. В то же время индивидуальная коррупция чаще всего является следствием стремление физического лица получить более качественную услугу, либо сократить собственные временные затраты.

С целью оценки влияния коррупции на представителей бизнеса в Пензенской области было проведено исследование в форме опроса. В рамках опроса проводилось анонимное анкетирование 250 представителей бизнеса. В анкете были заданы вопросы о формах проявления коррупции, уровне затрат связанных с коррупцией и степени влияния ее на бизнес.

В ходе опроса предпринимателям необходимо было ответить на вопрос в каких ситуациях они решают проблемы с помощью коррупции. Можно было отметить любое количество предложенных ситуаций.

В результате опроса предпринимателями и представителями бизнеса были выделены следующие наиболее распространенные ситуации возникновения коррупции:

- получения доступа к коммуникациям (46% опрошенных);
- снижение негативного влияния вызванного административными проверками (27% опрошенных);
- обеспечение рынка сбыта для товаров или услуг (82% опрошенных);
- укрепление собственных позиций при участии в государственных программах поддержки бизнеса (12% опрошенных).

Как показал опрос, наиболее часто с коррупцией сталкиваются представители бизнеса в ситуациях связанных с получением доступа к рынкам сбыта. Это проблема является одной из самых значимых, поэтому считаем необходимым активное участие региональных властей в ее решении.

Результаты опроса показали, что значительное число респондентов, представляющих предприятия исследуемых отраслей несут «неофициальные» расходы, связанные с получением доступа к факторам производства. Неофициальные расходы имеют место при оформлении земельных участков, при получении кредитов, при приобретении сырья и материалов. По ряду факторов, например, земельным ресурсам «неофициальные» расходы проявляются чаще, чем при доступе к другим ресурсам. Вариант ответа «не занимались получением данных факторов производства» означал отсутствие заинтересованности в указанных ресурсах и необходимости их приобретения (см. рисунок 1.).

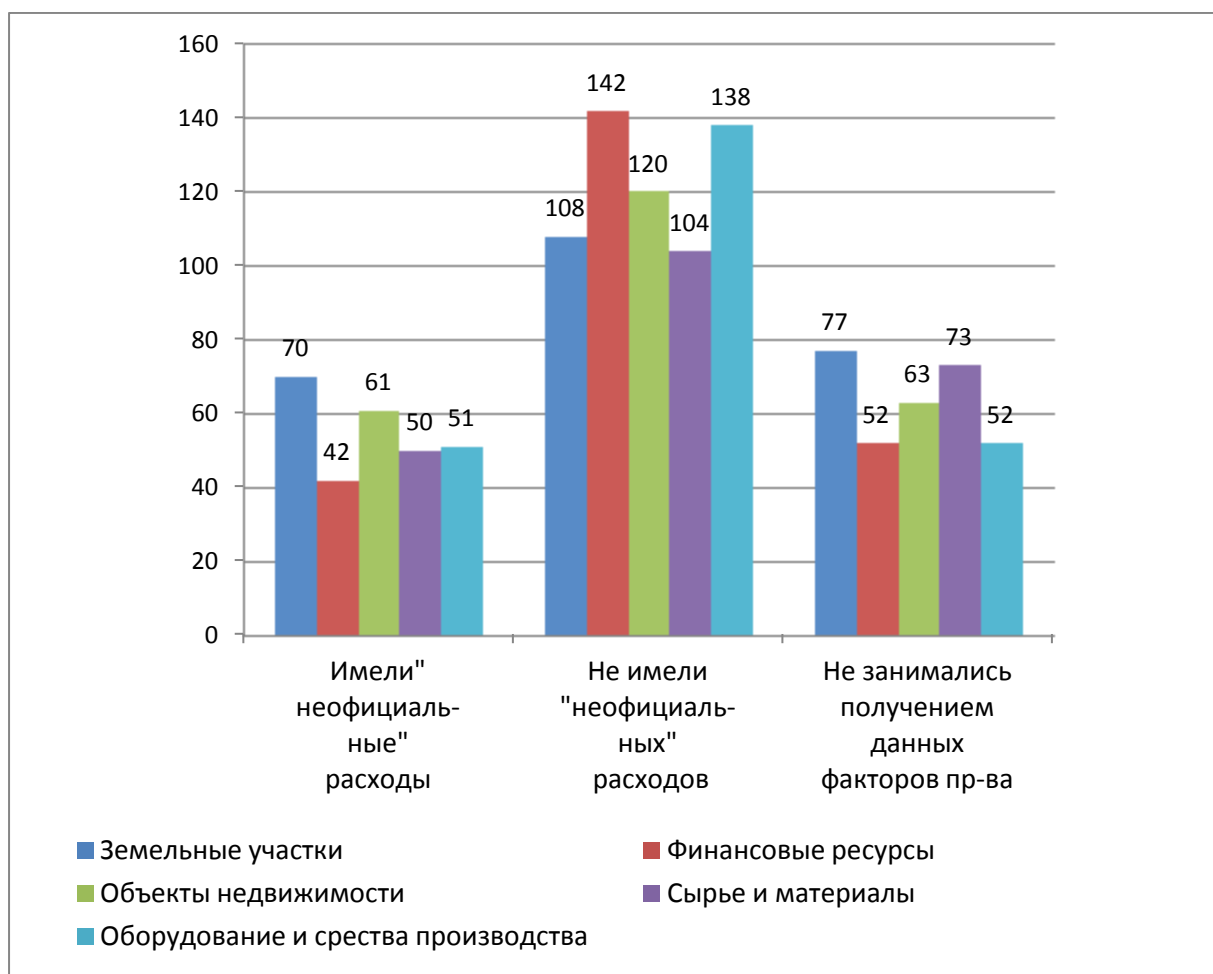


Рисунок 1. Наличие неофициальных расходов при доступе к факторам производства

Оценить фактическую величину расходов на взаимодействие с органами власти был призван следующий вопрос анкеты. Его результаты представлены на рисунке 2.

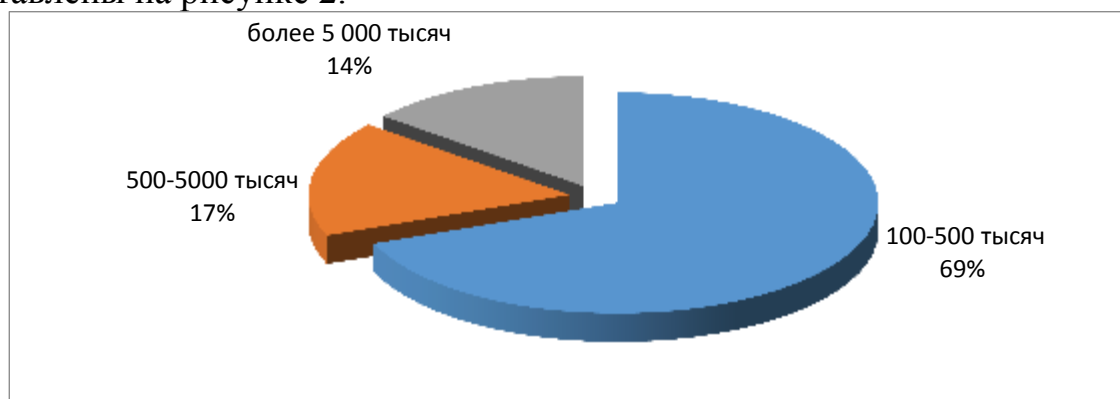


Рисунок 2. Усредненные издержки на взаимодействие с органами власти, в год

Большинство организаций Пензенской области (63%) затрачивают на взаимодействие с органами власти суммы от 100 до 500 тысяч рублей в год.

Более точно оценить направление указанных средств предполагалось с помощью распределения доли расходов по 4 основным группам: налоговое

бремя, расходы на лицензирование, государственный надзор и неофициальные расходы (рисунок 2.).

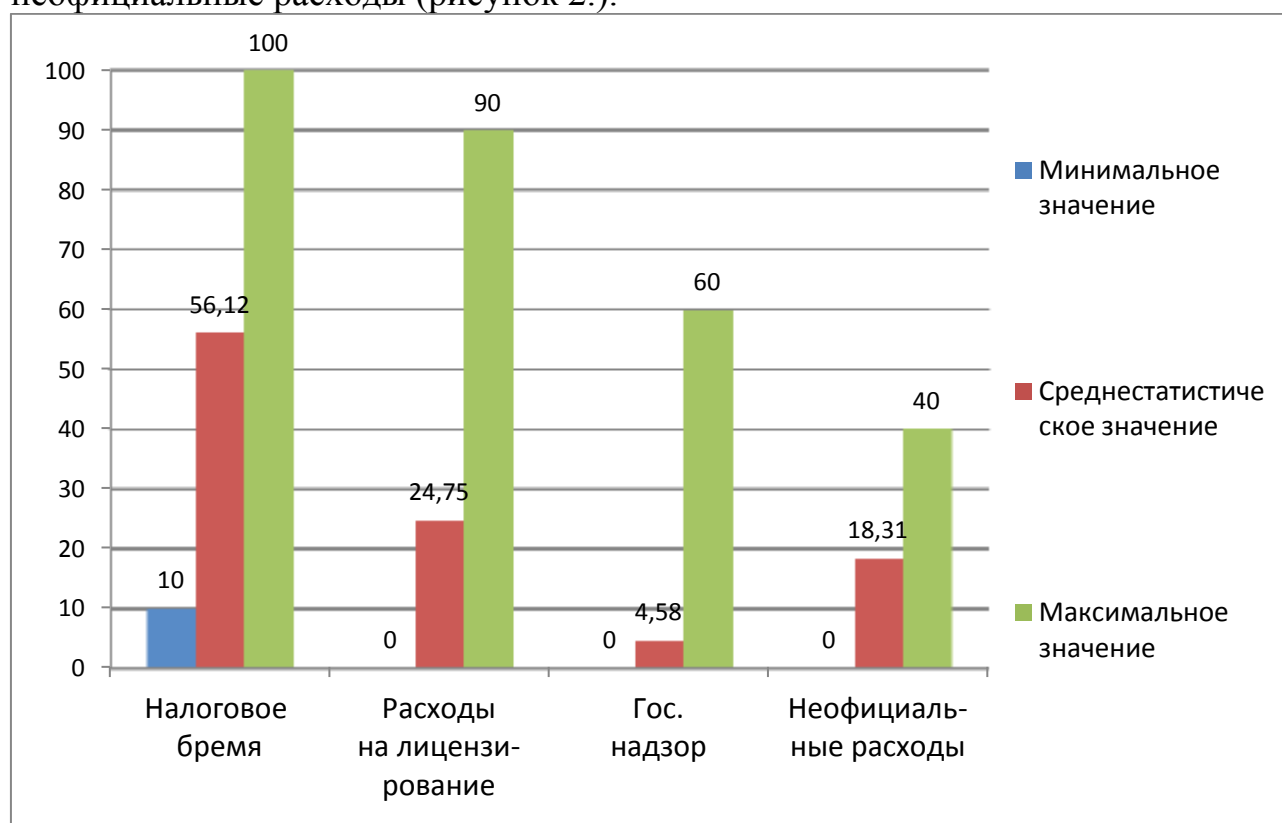


Рисунок 3. Доля расходов на взаимодействие с органами власти

Наибольшее значение в расходах предприятия по взаимодействию с органами власти занимает налоговое бремя (в среднем 56,12%). Факт наличия неофициальных расходов является негативным. Особую настороженность вызывает их размер, который в ряде случаев составляет до 40% от издержек на взаимодействие с органами власти. В среднем по исследуемым предприятиям по оценкам респондентов величина неофициальных расходов составила 18,31% от издержек на взаимодействие с органами власти.

Региональная власть заинтересована в снижении коррупции во взаимодействии власти и бизнеса, так как ее наличие отрицательно сказывается на возможности развития бизнеса. А следовательно ограничивает возможности устойчивого развития региона[2].

Прежде всего, необходимо решить вопросы о снижении коррупции, связанной с доступом к рынку сбыта. Для этого необходимо развивать региональную торговую сеть, которая нацелена на продвижение местных продуктов питания.

Использованные источники:

1. Коробкова Н. А., Парамонова Л. С. Совершенствование институтов взаимодействия власти и бизнеса в контексте регионального развития // Интернет-журнал «Науковедение». 2013 №6 (19) [Электронный ресурс]. - М. 2013. – Режим доступа: <http://naukovedenie.ru/index.php?p=issue-6-13>

2. Коробкова Н.А. PEST-анализ как инструмент оценки влияния внешней среды на реализацию потенциала территории// Мир науки Научный . – 2014. - №3. – режим доступа <http://mir-nauki.com/PDF/09EMN314.pdf>

Котенева М.В., соискатель степени к.э.н.

инженер

ФГБОУ ВПО «Тульский государственный университет»

Россия, г. Тула

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ВНЕДРЕНИЯ РЕЦИКЛИНГА ПРОМЫШЛЕННЫХ ОТХОДОВ НА РЕГИОНАЛЬНОМ РЫНКЕ ВТОРИЧНЫХ РЕСУРСОВ

Исследуется текущее положение дел в области образования, накопления и использования промышленных отходов в Российской Федерации и ее регионах. Предлагаются концептуальные решения, основанные на реализации принципа стимулирования вовлечения отходов в хозяйственный оборот предприятий на региональном рынке вторичных ресурсов путем выявления экономических интересов всех субъектов рынка и их последующего эффективного согласования.

Ключевые слова: рынок вторичных ресурсов, обращение с промышленными отходами, государственное регулирование природоохранной деятельности, экономическое стимулирование вовлечения отходов в оборот.

Промышленные отходы представляются крайне важной составляющей российского рынка вторичных ресурсов, как на федеральном, так и на региональном уровнях. Проблема обращения с промышленными отходами является комплексной и, с одной стороны, затрагивает вопросы загрязнения окружающей среды и необходимости отводить значительные территории для складирования отходов, а с другой, обнажает факт потери ценных компонентов, содержащихся в отходах, и стимулирования государством платности размещения отходов, вместо обеспечения экономических стимулов для вовлечения их в процесс рециклинга.

На территории России в многочисленных отвалах, отстойниках и хвостохранилищах скопилось более 80 млрд тонн промышленных отходов, образованных металлургическими, машиностроительными, горнодобывающими, химическими производствами и предприятиями топливно-энергетического комплекса. По данным Федеральной службы государственной статистики [2], для хранения твердых промышленных отходов в Российской Федерации официально отводится порядка 10 тыс. гектар земель, расположенных в непосредственной близости от жилья человека.

Промышленность Российской Федерации ежегодно потребляет порядка 1 млрд тонн сырьевых ресурсов. В то же время, годовой объем образования промышленных отходов составляет 7 млрд тонн. Это

парадоксальный факт, который заставляет задуматься как представителей государственной и муниципальной власти, так и собственников частных заводов и фабрик об эффективности использования ресурсов, в том числе вторичных, на фоне обеспечения экологической безопасности территорий регионов.

Согласно постановлению главного санитарного врача по Тульской области, уровень загрязнения окружающей среды в регионе остается высоким несмотря на то, что за последние 5-7 лет экологическая обстановка в Тульском регионе стабилизировалась. Вместе с тем, многие хозяйствующие субъекты не принимают должных мер по сбору, хранению и утилизации опасных отходов, продолжается практика неупорядоченного хранения промышленных отходов на территориях предприятий и вывоза их без согласования с санитарной службой на полигоны.

Исследования показали, что наиболее масштабными источниками загрязнения окружающей среды являются предприятия металлургического и машиностроительного комплексов. Так, в индустриально развитой Тульской области объем их выбросов составляет 39% от общего объема выбросов промышленности региона. В то же время, такие отходы как шлаки, шламы, пыли, металлоотходы, отсеvy кокса содержат железо и углерод, которые представляют большую ценность для металлургического производства. Возврат этих компонентов в производственный процесс позволит снизить себестоимость производства чугуна и стали, сократить платежи за образование отходов IV класса опасности «малоопасные», а также высвободить территории, ранее отводимые для хранения отходов. И это лишь те положения, которые представляют интерес для предприятий, непосредственно производящих отходы.

В целом, проблема обращения с промышленными отходами остро встает для всех субъектов рынка вторичных ресурсов, к которым относятся следующие:

- предприятия, образующие и реализующие промышленные отходы,
- предприятия их приобретающие и в некоторых случаях перерабатывающие,
- предприятия, потребляющие продукты переработки вторичных ресурсов,
- региональные органы государственной и муниципальной власти.

Актуальность вопросов, связанных с рециклингом промышленных отходов, не вызывает сомнений, а первопричины возникновения проблем в этой сфере связаны с отсутствием экономических стимулов у субъектов рынка для участия в деятельности по вовлечению вторичных ресурсов в хозяйственный оборот. Решить эту проблему предлагается за счет выявления экономических интересов всех субъектов рынка вторичных ресурсов и их последующего согласования.

Целесообразным представляется рассматривать рынок вторичных ресурсов на уровне регионов Российской Федерации. Для выявления экономических интересов субъектов рынка вторичных ресурсов в регионе предлагается использовать концепцию мотивационного управления экономическими ресурсами [1]. Данная концепция позволяет выявить все необходимые параметры интереса конкретного субъекта рынка согласно следующей структуре интереса: субъект интереса, объект интереса, конкретная форма выражения интереса, действия носителя интереса, основные ресурсы и время действия интереса. Это дает возможность формализовать процесс согласования экономических интересов и тем самым приблизиться к выявлению наиболее эффективного варианта взаимодействия всех субъектов на рынке вторичных ресурсов.

Безусловно, экономическая эффективность и возможность экономического стимулирования рециклинга вторичных ресурсов не возникает «из ничего». В данном случае она базируется на основе применения экологически прогрессивных технологий переработки металлургических и машиностроительных отходов в ценные вторичные ресурсы, что позволяет добиться хороших результатов благодаря синергетическому эффекту, который возникает при работе в масштабах целого региона, а не отдельного отходопроизводителя.

Возвращаясь к вопросу выбора наиболее эффективного варианта взаимодействия субъектов регионального рынка вторичных ресурсов, предлагается осуществить его на основе применения метода «идеальной точки» теории исследования операций (многокритериального выбора по Парето). Данный метод позволяет построить «бизнес-поле» решений, в котором, с одной стороны, возможно реализовать на рынке вариант взаимодействия субъектов с максимальной совокупной эффективностью, а, с другой, ранжировать варианты по уровню эффективности для всех субъектов рынка и, исходя из сложившейся рыночной конъюнктуры, принять решение о реализации одного из предложенных вариантов с достаточной степенью удовлетворения выявленных ранее интересов каждого субъекта рынка.

Таким образом, в рамках реализуемой в настоящее время системы управления экономикой страны необходимо привести в действие механизм обеспечения заинтересованности природопользователей в сохранении и улучшении качества окружающей среды, рациональном использовании и воспроизводстве ресурсного потенциала. Это становится возможным благодаря применению экологически прогрессивных и экономически эффективных технологий переработки вторичных металлургических ресурсов в масштабах целых индустриально развитых регионов, что позволит перейти к рациональному природопользованию.

Использованные источники:

1. Сычева, И.В. Управление инвестициями в регионе / И.В. Сычева. – Тула: «Левша», 1996. – 244 с.
2. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]
URL: <http://www.gks.ru>

*Кочеткова С. А., к.э.н.
доцент*

*ФГБОУ ВПО «Мордовский государственный
университет им. Н. П. Огарёва»
Россия, г. Саранск*

НОРМАТИВНО-ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В СУБЪЕКТАХ РФ: ПРОБЛЕМЫ И ИХ РЕШЕНИЯ

Статья публикуется при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда (проект №14-12-13029 «Структурная модель государственно-частного партнёрства в условиях реализации кластерной политики Республики Мордовия»)

Для эффективного функционирования сектора государственно-частного партнерства (ГЧП) необходима существенно разработанная нормативно-правовая база. В отличие от зарубежных стран, где ГЧП уже устоялось как форма реализации предоставления различных видов услуг, в России государственно-частное партнерство все еще находится на стадии становления и развития соответствующих инструментов. Поэтому остро стоит необходимость развития нормативно-правовой базы, регулирующей ГЧП в России.

В настоящее время на федеральном уровне действует следующее законодательство в сфере государственно-частного партнерства: Федеральный закон Российской Федерации №115-ФЗ «О концессионных соглашениях» от 21.07.2005 г.; Федеральный закон Российской Федерации № 82-ФЗ «О Банке Развития» от 17.05.2007 г. и др. [4].

Для реализации проектов ГЧП на региональном уровне наиболее действенным и продуктивным для целей законодательного обеспечения является принятие нормативно-правовых актов «Об участии субъекта Российской Федерации в ГЧП», каждым субъектом. В соответствии с данной целью экспертным советом по законодательству о ГЧП Комитета по экономической политике и предпринимательству Государственной Думы был разработан модельный закон субъекта Российской Федерации «Об участии субъекта Российской Федерации, муниципального образования в проектах государственно-частного партнерства». В соответствии со ст. 2 данного закона, целями участия субъекта РФ, муниципального образования в проектах государственно-частного партнерства является развитие общественной инфраструктуры для обеспечения экономического роста,

достигаемые за счет привлечения внебюджетного финансирования капитальных вложений и оборотного капитала предприятий, осуществляющих эксплуатацию общественной инфраструктуры и предоставление услуг с ее использованием [4].

Региональная нормативно-правовая база о ГЧП включает в себя только специальные законодательные акты и программные документы (рисунок 1).

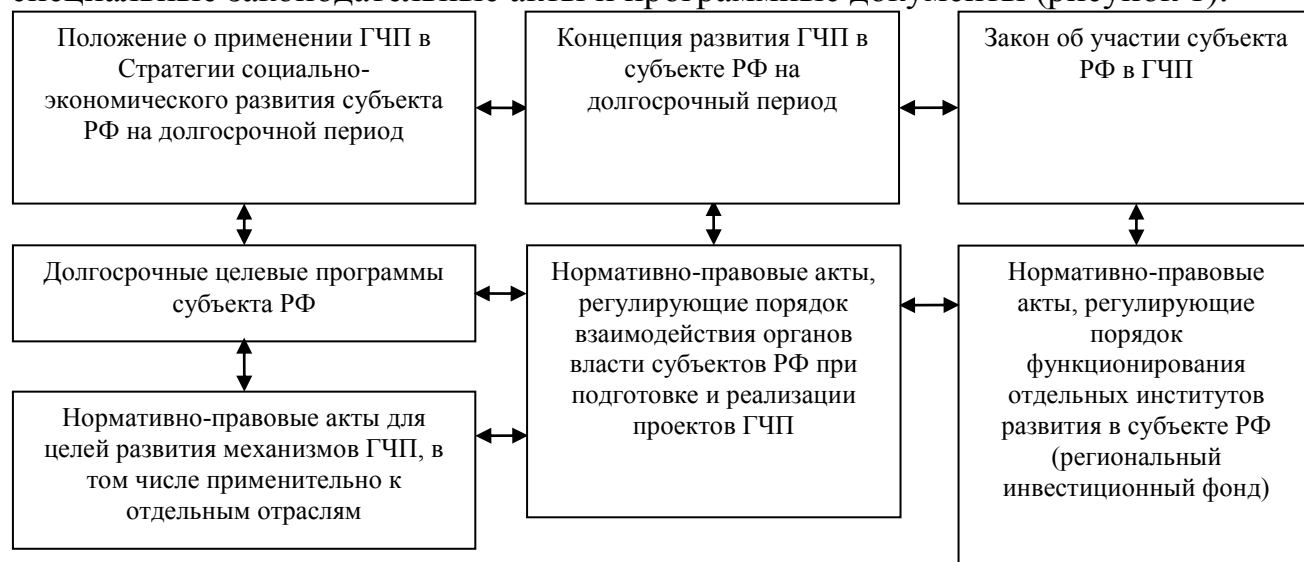


Рисунок 1 – Система региональной нормативно-правовой базы о ГЧП

К настоящему времени региональные законы о ГЧП приняты более чем в 60 субъектах Российской Федерации. Главной целью разработки регионального закона о ГЧП является создание правового инструмента, который стал бы альтернативой концессионным соглашениям.

Анализ регионального законодательства в сфере ГЧП позволяет выделить две основных группы региональных законов о ГЧП:

- группа 1: законы содержат достаточно детальное регулирование вопросов ГЧП и во многом имеют схожие положения с законом Санкт-Петербурга о ГЧП;
- группа 2: законы содержат рамочное регулирование отношений в сфере ГЧП (включают лишь общие положения).

Одним из первых регионов, принявшим закон о ГЧП является г. Санкт-Петербург. На данный момент город является одним из лидеров в развитии практики государственно-частного партнерства. В 2005 г. была принята попытка инициировать Федеральный закон о частно-государственном партнерстве, а также принят Закон субъекта РФ «Об участии Санкт-Петербурга в государственно-частных партнерствах» от 20 декабря 2006 г. [4].

Опираясь на принятые нормативно-правовые акты, многие регионы ПФО разрабатывают и принимают инвестиционные проекты, основанные на механизме ГЧП. Так, в Удмуртской Республике, г. Ижевск, в апреле 2013 года был проведен конкурс на право заключения концессионного соглашения по проекту строительства многоуровневых парковок. Этот

проект стал первым проектом государственно-частного партнерства в г. Ижевск. В Саратовской области в феврале 2013 года было подписано концессионное соглашение сроком на 25 лет о соглашении на создание системы переработки и утилизации твердых бытовых отходов. В Пензенской области начато проектирование промышленного парка в г. Никольск в рамках программы развития моногородов.

Одной из государственных структур, регулирующих сферу инвестиций в РФ, а также сферу ГЧП является Государственная корпорация «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)». В рамках сотрудничества с Правительством Нижегородской области Внешэкономбанк в феврале 2013 года, используя механизмы ГЧП, разрабатывает концепцию реализации проекта строительства мостового перехода через реку Волга [1].

В 2012 г. подготовлены предложения по вопросу создания модели строительства и реконструкции объектов инфраструктуры на определенной ограниченной территории за счет дополнительных доходов бюджетной системы Российской Федерации, полученных вследствие развития такой территории, включающие в себя:

- проект постановления Правительства Российской Федерации «О внесении изменений в постановление Правительства Российской Федерации от 1 марта 2008 года № 123 «Об утверждении правил формирования и использования бюджетных ассигнований Инвестиционного фонда Российской Федерации»;

- проект Федерального закона «О внесении изменений в Бюджетный кодекс Российской Федерации и Федеральный закон «О концессионных соглашениях»;

- проекты Федеральных законов «О государственно-частном партнерстве» и «О внесении изменений в отдельные законодательные акты в связи с принятием Федерального закона «О государственно-частном партнерстве» [1].

Для оценки современного состояния готовности субъектов к принятию и реализации проектов ГЧП сотрудники Центра развития ГЧП и члены Экспертного совета Центра развития ГЧП составили рейтинг регионов России «ГЧП-старт». Республика Мордовия занимает в списке 72 место со значением рейтинга 0,9 [3]. Самый высокий рейтинг у Санкт-Петербурга и она равен 7,8. При расчете рейтинга учитывались такие факторы, как: наличие отлаженной системы управления ГЧП-проектами на уровне региональных органов власти, опыт их реализации, уровень кредитоспособности и информационной открытости региона.

Таким образом, можно отметить, что нормативная база развития ГЧП находится на пути своего формирования, сталкивается с рядом проблем и ограничений, а именно: отсутствие Государственной концепции развития ГЧП, а также стратегии поэтапного введения и использования его моделей;

отсутствие на законодательном уровне четких ориентиров развития отраслей и сфер; несогласованность концессионного, бюджетного и земельного законодательства; высокие транзакционные издержки; отсутствие опыта реализации и управления такими проектами, квалифицированных специалистов в области ГЧП и др. [2].

В силу отсутствия федерального закона, регионы не способны целостно определить основы ГЧП. Между тем, принятие федерального закона о ГЧП и использование механизма ГЧП на федеральном уровне позволит создать положительную динамику в эффективном решении федеральных задач, направленных на развитие инфраструктурных, национальных проектов. Нужно учесть, что региональная нормативно-правовая база не должна противоречить федеральным законам, также она может не ограничиваться только прямо прописанными в федеральных законах инструментами ГЧП. Здесь важна разработка нормативного комплекса, создание четкой, которая обеспечит достаточное и конкретное нормативное регулирование всему процессу организации партнерства.

Использованные источники:

- 1 Зельднер А. Г. Партнерские отношения государства, бизнеса и общества в условиях смешанной экономики / А. Г. Зельднер. – М. : Экономические науки, 2010. – С. 153.
- 2 Квасов И. Н. Модель государственно-частного партнерства в регионе / И. Н. Квасов // Социально-экономические проблемы формирования трудовых отношений: Матер. междунар. науч.-практ. конф. / Отв. ред. Потуданская В.Ф. – Омск: Изд-во ОмГТУ, 2007. – № 1. – С. 84.
- 3 Рейтинг регионов ГЧП-2014. Развитие государственно-частного партнерства в субъектах Российской Федерации [Электронный ресурс]. – М. : 2014.
- 4 Сайт Центра развития государственно-частного партнерства [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://pppcenter.ru/>.

Краморова М.В.

магистрант

кафедра «Финансы и кредит»

НИУ «БелГУ»

Россия, г. Старый Оскол

УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ НА ОСНОВЕ КРЕДИТНОГО МОНИТОРИНГА

Аннотация: появление новых форм кредитных отношений требует от банков повышения качества управления кредитной деятельностью и пересмотра подходов, положенных в основу формирования кредитного мониторинга. Являясь одной из важнейших составляющих кредитной политики, такой мониторинг должен адаптировать новые экономические условия и потребности субъектов экономической жизни к общей стратегии

развития банка и разработать адекватные стандарты управления кредитным процессом и кредитным риском.

Ключевые слова: кредитный риск, политика кредитования, кредитный мониторинг, коммерческий банк, эффективность.

Расширение ссудных операций и возникновение принципиально новых форм финансово-кредитных отношений являются для коммерческих банков предпосылкой для повышения качества процесса управления кредитной деятельностью и обновления подходов к системе кредитного мониторинга. Такой мониторинг представляет собой ключевую составляющую кредитной политики. В связи с этим назрела необходимость в адаптации современных экономических условий к общей стратегии деятельности банка. Немаловажным моментом при этом является разработка адекватных стандартов в сфере управления кредитными рисками. Кредитный мониторинг в коммерческом банке может быть эффективным лишь в том случае, если он научно обоснован и его формирование осуществляется в соответствии с экономическими законами и особенностями, учитывающими специфику банковской деятельности.

В связи с вышеизложенным, всестороннее изучение и анализ теоретических и практических вопросов, касающихся различных аспектов формирования и реализации кредитного мониторинга в коммерческом банке, представляется весьма важной, требующей безотлагательного решения проблемой банковской системы РФ.

Проблема невозврата кредитов является крайне острой и вызывает беспокойство у международного банковского сообщества. Очевидно, что в современных условиях посткризисного развития экономики значимость этой проблемы заметно возросла. В частности в России остается нерешенным вопрос наличия проблемных ссуд, объем которых при активизации кредитной политики банков увеличился. Безусловно, в качестве одного из возможных способов уменьшения кредитного риска банков можно предложить формирование эффективной системы банковского контроля, к задачам которого относятся своевременное выявление проблемных ссуд и оптимизация работы с ними.

Кредитный мониторинг представляет собой сложную информационно-аналитическую систему, которая включает в себя контроль качества предоставленных ссуд, а также разработку и принятие своевременных и адекватных управленческих решений по минимизации кредитных рисков.

Существуют две особенности, присущие объектам кредитного мониторинга. К одной из них относится динамичность самих объектов, а вторая особенность характеризует наличие или потенциальную возможность опасности, возникающей в процессе функционирования объекта. Следовательно, целесообразной является идентификация кредитного мониторинга, в первую очередь, как многофакторного процесса, который направлен на снижение степени риска кредитных операций и исключение

возможности негативных последствий, продиктованных возникновением сложностей в процессе погашения кредита.

Принципиальное отличие систем мониторинга и контроля состоит в прогнозировании развития исследуемых объектов.

Информационно-аналитическую базу для осуществления кредитного мониторинга в коммерческих банках формируют сведения, которые поступают из разнообразных источников. К ним можно отнести:

- данные, предоставленные заемщиком (ходатайство о выдаче кредита, анкета заемщика, юридические и финансовые документы, информация об объекте кредитования, а также сведения об обеспечении кредита);
- внутрибанковская информация, являющаяся элементом единого информационного поля банка (кредитная история, данные о движении средств по счетам заемщика, качество обслуживания долга, а также информация, пре-доставленная кредитному работнику при посещении им производства или офиса заемщика);
- сведения, полученные от третьих лиц, в том числе органов государственного регулирования и надзора (налоговая инспекция, регистрационные палаты и органы лицензирования), кредитных учреждений, которые обслуживают данного заемщика; судебных органов; информационных и рейтинговых агентств, средств массовой информации, сети Интернет, бюро кредитных историй.

Несомненно, важным условием является необходимость регулярного обновления и постоянная актуализация этой информации, поскольку в противном случае проявляющиеся признаки проблемности кредита могут остаться незамеченными.

Адекватная система выявления, оценки, мониторинга и контроля кредитных рисков представляет собой неотъемлемый элемент кредитной политики банка. Кредитный риск выражен вероятностью снижения ликвидности или наступления финансовых потерь по причине несвоевременного выполнения заемщиком обязательств по ссуде вследствие действия различных факторов как внутренних, так и внешних. Специфика системы организации мониторинга кредитных рисков состоит в том, что неудовлетворительный государственный контроль и слабое корпоративное управление являются причинами ограниченной финансовой прозрачности, что затрудняет правильную оценку рисков [4].

Кредитный риск, которому подвергается коммерческий банк, зависит от множества факторов. Эти факторы характеризуют структуру кредитного портфеля и во многом определяют кредитную политику коммерческого банка. К наиболее существенным таким факторам следует отнести:

- степень диверсификации кредитного портфеля по заемщикам, отраслям и регионам (повышение диверсификации снижает риск, а усиление концентрации кредитного портфеля является фактором повышения риска);

- доля просроченных кредитов в портфеле (включая неявную и реструктурированную просроченную задолженность);
- доля в кредитном портфеле новых заемщиков, у которых отсутствует кредитная история (что способствует потенциальному увеличению риска невозврата кредита из-за возможной недобросовестности заемщика);
- кредиты в нетрадиционные сферы бизнеса (способствуют увеличению кредитного риска по причине отсутствия возможности составления прогноза относительно развития бизнеса в будущем);
- неликвидные и низко ликвидные активы, выступающие в качестве обеспечения (в связи с этим появляется риск возникновения трудностей в случае необходимости реализации залога);
- организация кредитования в банке как технологического процесса.

Преимущественной сферой применения мониторинга на практике можно назвать информационное обслуживание управления в различных отраслях и областях экономической деятельности. Мониторинг необходимо рассматривать как достаточно сложное и неоднозначное явление. Он используется в разнообразных сферах и спектр целей его применения достаточно широк, однако важно отметить, что существуют общие характеристики и свойства, которые объединяют процессы мониторинга, проводимого в разных отраслях.

Остановимся более подробно на некоторых критериях классификации кредитного мониторинга.

По объектам кредитного мониторинга различают:

- мониторинг кредитного портфеля банка;
- мониторинг конкретного заемщика (ссуды).

Опираясь на принципы оценки и анализа систем управления, представляется возможным выделить два типа мониторинга. Если целью осуществления первого типа является реализация задач функционирования системы, то второй тип направлен на решение задач дальнейшего развития. Таким образом, одни системы мониторинга прекращают свое существование сразу после выполнения конкретной задачи (например, мониторинг заемщика), а другие системы могут существовать долго, причем срок этот ничем не ограничен (например, мониторинг кредитного портфеля банка).

В зависимости от источников сбора и формирования данных необходимо выделить несколько разновидностей кредитного мониторинга, представляющего собой информационную систему. Как уже было отмечено выше, информационной базой для кредитного мониторинга в коммерческих банках являются сведения, поступающие из различных источников. В связи с этим нужно различать, например, мониторинг средств массовой информации; мониторинг текущего законодательства; мониторинг денежных потоков заемщика; мониторинг финансового состояния заемщика; мониторинг обеспечения по ссуде; мониторинг выполнения обязательств

кредитного договора; мониторинг деловой репутации заемщика; мониторинг внутренней отчетности банка [1].

В связи с вышеизложенным представляется целесообразным выделить три основных вида мониторинга, описанных ниже.

К первому виду относится измерение параметров объекта, осуществляемое с помощью технологий научного исследования. При этом используется система тщательно разработанных критериев и показателей. Сюда можно отнести анализ финансового состояния заемщика, а также оценку его платежеспособности.

Второй вид мониторинга представляет собой анализ, при котором в качестве основания для экспертизы служит информация о динамике развития исследуемого объекта во времени.

К третьему виду относится сравнение. В этом случае базой для экспертизы выступают результаты обследования аналогичного объекта кредитного мониторинга. При этом изучение нескольких объектов осуществляется одновременно, с помощью одного инструментария.

В зависимости от целей можно также выделить три вида кредитного мониторинга: информационный, базовый и проблемный.

Сущность информационного мониторинга составляют структуризация, накопление и распространение информации об объекте. Такой тип мониторинга не предусматривает специально организованного изучения.

Базовый, или фоновый, мониторинг имеет целью заблаговременное выявление новых проблем и возможных опасностей; за объектом кредитного мониторинга организуется постоянное слежение, что реализуется посредством процедуры периодического измерения определяющих его показателей.

Проблемный мониторинг заключается в выяснении закономерностей и тенденций развития процессов и опасностей, которые возникают при кредитовании. Важным моментом здесь является своевременная идентификация безнадёжных или проблемных ссуд.

Принимая во внимание ориентацию на конкретного пользователя, можно отметить еще два вида мониторинга. Как показывает опыт, при осуществлении мониторинга всегда возникает потребность в информации, при этом обязательным условием является репрезентативность этой информации относительно различных объектов (соотношение системы и части этой системы). Соответственно, первый вид кредитного мониторинга ориентирован на внешних потребителей и его целью является формирование статистической базы, составление отчетности, а также соблюдение нормативов деятельности, установленных Центральным банком РФ [3]. Что касается второго вида мониторинга, то он направлен на внутренних пользователей, к которым следует отнести специалистов соответствующих подразделений банка, и целью его является принятие управленческих решений. Источниками формирования информации, получаемой в ходе

такого мониторинга, могут выступать аналитические отчеты, рекомендации, проекты. При этом следует подчеркнуть, что в рамках каждого вида решаются проблемы представления и распространения информации, получаемой в процессе мониторинга.

Современной наукой был разработан и предложен комплекс принципов мониторинга в кредитно-банковской сфере, главными из которых являются следующие:

- необходимость периодической проверки всех разновидностей кредитов - это способствует своевременному выявлению недостатков на всех этапах мониторинга и их устранению;

- детальная разработка этапов кредитного контроля с целью обеспечения проверки наиболее важных условий по каждому кредиту; сюда необходимо отнести взаимное соответствие расчетных и фактических платежей по кредиту, что позволяет делать выводы о качестве обслуживания долга; качество и состояние кредитного обеспечения, что дает возможность оценить степень ликвидности залога; полноту и достоверность документации; возможность получения юридического права предпринимать судебные действия в отношении заемщика; оценку изменений финансового положения и прогнозы относительно увеличения или сокращения потребностей заемщика в сумме кредита; оценку соответствия выданного кредита стандартам, разработанным в отношении кредитного портфеля банка;

- увеличение количества проверок кредитов в условиях экономического кризиса или в случае возникновения проблем в тех отраслях, в которые банк инвестировал часть своих финансовых ресурсов (например, заметное изменение налогового или экспортно-импортного законодательства; появление новых конкурентов на рынке либо изменение технологий, требующее внедрения новых методов производства и реализации продукции).

Вышеизложенные аспекты позволяют сделать вывод о том, что кредитный мониторинг представляет собой многофакторный процесс, имеющий свои особенности, отличительные черты, обусловленный институциональными аспектами (производственные, правовые, управленческие) и нацеленный на снижение вероятности невозврата выданных кредитов и сокращение связанных с этим убытков.

Исходной причиной снижения ликвидности большинства коммерческих банков до критического уровня является игнорирование высокой степени кредитного риска, характерного для российской банковской сферы [3].

Подводя итог, следует отметить, что работа коммерческого банка по кредитному мониторингу должна иметь комплексный характер и охватывать всю организацию и содержание кредитной деятельности банка с целью оперативной диагностики состояния объектов исследования в динамике. Тем

самым будет создана возможность предотвращения или минимизации риска деструктивного развития событий. Особое внимание в ходе осуществления кредитного мониторинга следует уделять организации эффективного функционирования механизма воздействия по его результатам, поскольку реализация всех вышеперечисленных мероприятий, а также эффект от их проведения являются основой для регулирования кредитных операций и принятия оптимальных управленческих решений [1].

В конечном счете, экономическое назначение реализации системы кредитного мониторинга в коммерческом банке заключается в максимально эффективном процессе реализации политики кредитования с учетом потенциальных возможностей банка и состоит в превращении функции прогнозирования кредитной политики в источник конкурентных преимуществ коммерческого банка. Эти преимущества, в свою очередь, находят свое выражение в максимизации прибыли и минимизации рисков в процессе формирования ресурсной базы и эффективного размещения привлеченных средств.

Использованные источники:

1. Батракова Л. Г. Экономический анализ деятельности коммерческого банка. М.: Логос, 2014.
2. Лаврушин О. И., Афанасьева О. Н., Корниенко С. Л. Банковское дело. Современная система кредитования: Учеб. пособие. М.: КноРус, 2013.
3. «Обзор банковского сектора Российской Федерации» 2011–2014 гг., официальный сайт Центрального банка Российской Федерации (www.cbr.ru).
4. Overview: Credit risk. URL: <http://risk.ifci.ch>.

Кривая С.В.
студент первого курса магистратуры
факультет экономики, истории и права
ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный университет»
филиал в г. Славянске-на-Кубани
Россия, г. Славянск-на-Кубани

ИНДИВИДУАЛЬНАЯ И КОЛЛЕКТИВНАЯ САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ РАБОТА СТУДЕНТОВ ПО ОВЛАДЕНИЮ ОСНОВ ИЗБИРАТЕЛЬНОГО ПРАВА

Избирательное право как совокупность правовых норм, регулирующих порядок подготовки и проведения выборов, становится одним из ведущих институтов конституционного права России. А знание основ избирательного права дает молодежи развитие умений и навыков сознательного, юридически правильного поведения в обществе, воспитание уважения к правам, свободам и обязанностям личности в обществе, воспитание чувства ответственности за свое поведение, формирование внутренней потребности в защите законности правопорядка [1, с 54]. Вот почему изучение данной дисциплины столь актуально для современных студентов. Немалая доля в

изучении избирательного права отводится самостоятельной работе студентов. Самостоятельная работа - это планируемая работа студентов, выполняемая по заданию и при методическом руководстве преподавателя, но без его непосредственного участия [2, с 102]. Самостоятельная работа студентов (СРС) наряду с аудиторной представляет одну из форм учебного процесса и является существенной его частью. Для успешного изучения основ избирательного права необходима качественная самостоятельная работа студентов, которая приводит к активизации познавательных способностей. Ввиду этого актуален вопрос о создании условий, при которых обнаружение и развитие своих возможностей было бы для студента естественной потребностью, что в целом способствовало бы его личной самореализации в сфере избирательного права.

Главными особенностями организации обучения в вузе являются специфика применяемых методик учебной работы и степень самостоятельности обучаемых. Самостоятельная работа завершает задачи всех видов учебной работы. Никакие знания, не подкрепленные самостоятельной деятельностью, не могут стать подлинным достоянием человека, поэтому в каждом вузе, на каждом курсе тщательно отбирается материал для самостоятельной работы студентов под руководством преподавателей [3, с 78]. Формы такой работы могут быть достаточно разнообразными.

В вузе существуют различные виды индивидуальной самостоятельной работы: подготовка к лекциям, семинарам, лабораторным работам, зачетам, экзаменам, выполнение рефератов, заданий, курсовых работ и проектов, а на заключительном этапе — выполнение дипломного проекта [4, с 56]. Рассмотрим основные формы выполнения СРС.

Основу индивидуальной самостоятельной работы студентов составляют теоретические вопросы для проверки и самопроверки, посредством которых прорабатывается лекционный материал. Это могут быть как обычные тематические вопросы, прорабатываемые, как правило, в подготовке к семинарским занятиям, так и написание различных тематических эссе, позволяющие углубить полученные знания. Часто для проработки определенных тем используется составление тестов, которые позволяют студентам самостоятельно изучить большой объем материала. Так же тесты широко используются для самопроверки. Реферат — изложение имеющихся в научной литературе концепций по заданной теме. При написании реферата студенту вполне достаточно грамотно и логично изложить основные идеи по заданной теме, содержащиеся в нескольких источниках, и сгруппировать их по точкам зрения. Текст реферата делится на 3 части: введение, основная часть и заключение. Основная часть может содержать несколько глав, но может быть цельным текстом. В заключении подводятся общий итог работы, формулируются выводы, намечаются перспективы дальнейшего исследования проблемы. Объем реферата может

быть от 5 до 15 страниц печатного текста. Критерии оценки: умение работать с научной литературой, вычленять проблему из контекста, навыки логического мышления, культура письменной речи, знание оформления научного текста, составления библиографии. Научный доклад — это работа, напоминающая реферат, но предназначена для устного сообщения. Доклад задается студенту для выступления на одном из семинарских или практических занятий. Текст доклада должен быть построен в соответствии с регламентом предстоящего выступления. Критерии оценки: четкость и логичность изложения материала, ориентация в проблемной ситуации, умение отвечать на вопросы. Курсовая работа — это научное исследование по специальному предмету, имеющая цель — научить студента самостоятельно применять полученные знания для решения конкретных теоретических или практических задач, привить навыки расчетов и обоснования принимаемых решений. Если работа носит только теоретический характер, в начале работы следует поместить главу, которая содержит анализ состояния отечественной и зарубежной литературы по теме исследования, сравнительный анализ существующих точек зрения, методологий и методик изучения темы. В работе практического характера должны присутствовать главы, содержащие изложение теоретико-методологической основы исследования и практическую часть проводимых исследований, включающие результаты расчетов, экспериментов и интерпретацию результатов. Критерии оценки: актуальность выбранной темы, глубина освоения материала, качество подбора и использования источников, степени самостоятельности выводов, общая культура изложения, аккуратность оформления в соответствии с установленными требованиями. Контрольная работа — это отчет студента о том, насколько он овладел учебным материалом по данной теме. Исследовательская работа — предполагает выбор проблемы, ее теоретическое изучение, опытно-экспериментальную деятельность, обоснование научно-методических выводов и рекомендаций.

Самостоятельная работа по изучению основ избирательного права более эффективна, если она парная или в ней участвуют 3 человека [5, с 200]. Групповая работа усиливает фактор мотивации и взаимной интеллектуальной активности, повышает эффективность познавательной деятельности студентов благодаря взаимному контролю. Наиболее эффективны для групповой работы деловые игры, позволяющие моделировать различные правовые ситуации, создавая тем самым условия для глубокого и полного усвоения учебного материала, лучшего понимания сложных правовых процессов [6, с 145]. К примеру, изучать такой правовой процесс как предвыборная агитация можно в виде групповой игры, где каждая из групп студентов представляет собой партию, которая готовит агитационные листовки и предвыборные выступления. Дискуссия является одной из наиболее эффективных технологий группового взаимодействия.

Дискуссия сама включает в себя другие методы и приемы обучения: «мозговой штурм», «синектика», «анализ ситуаций». Дискуссии могут проходить как в виде «круглых столов», так «дебатов», «правовых эстафет». Говоря о самостоятельной работе студентов нужно отдельно выделить творческую работу студентов. Среди традиционных творческих студенческих работ можно выделить следующие:

- кроссворд по определенной тематике избирательного права (дает возможность проработки понятийного аппарата);
- компьютерная презентация изученного материала;
- разработка графического представления изученного материала (например в виде схем изучить процесс выборов);
- создание моделей проблемной ситуации: физических — в виде макетов, математических — с использованием экономико-математических методов, имитационных — с использованием программных средств и т.п.

Творческие работы могут выполняться студентами как индивидуально так и в группах.

Таким образом, индивидуальная и коллективная самостоятельная работа студентов имеет большое значение в освоении основ избирательного права, поэтому индивидуальная и коллективная работа самостоятельная работа студентов нуждается в методическом совершенствовании и доработке различных заданий, а так же широкое применение уже имеющегося материала, что позволит сделать изучение избирательного права менее сложным и интересным для самих студентов, давая им простор для творческого поиска этой дисциплине.

Использованные источники:

1. Бондарь, Н.С. Конституционная ценность избирательных прав граждан России [Текст] / Н. С. Бондарь, А. А. Джагарян – М.: Формула права, 2005.
2. Андреев, В. И. Педагогика творчества саморазвития [Текст] / В. И. Андреев – М.: Издательство ФЕНИКС, 2000.
3. Соболевская, Г.В. Система планирования самостоятельной работы студентов [Текст] / Г. В. Соболевская // – Начальная школа. – 2000 – №11.
4. Околелов, О.П. Современные технологии обучения в вузе: сущность, принципы проектирования, тенденции развития. [Текст] /О. П. Околелов // – Высшее образование в России. – 2003 – № 2.
5. Маклаков, В. В. Сравнительное избирательное право: Учебное пособие. [Текст] / В.В.Маклаков. – М.: Издательство НОРМА, 2003.
6. Вешняков, А. А. Избирательное право и избирательный процесс в Российской Федерации: Учебник для вузов. [Текст] / А.А.Вешняков. – М.: Республика, 2003.

Кривая С. В.
студент первого курса магистратуры
факультет экономики, истории и права
ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный университет»
филиал в г. Славянске-на-Кубани
Россия, г. Славянск-на-Кубани

ТЕСТИРОВАНИЕ КАК ФОРМА КОНТРОЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ СТУДЕНТОВ ПО ИЗУЧЕНИЮ ИЗБИРАТЕЛЬНОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ

Модернизация образования обусловливает становление самостоятельной работы студентов (далее СРС) как ведущей формы организации учебного процесса, что, в свою очередь, обосновывает проблему ее активизации [1, с 45]. Особенно актуальна активизация самостоятельной работы студентов при изучении избирательного законодательства Краснодарского края. Тестирование как форма контроля самостоятельной работы студентов при изучении избирательного законодательства края позволяет судить о результативности СРС и широко применяется в системе современного высшего образования. Контроль качества СРС — это процедура оценивания соответствия наблюдаемого состояния СРС желаемому и необходимому состоянию, предусмотренному нормативными документами разных уровней. Контроль СРС организуется как единство трех видов контроля: самоконтроль и самооценка студента; контроль и оценка со стороны преподавателя; контроль и оценка со стороны экзаменационных комиссий и других независимых органов [2, с 21]. Во многих федеральных нормативных документах в области образования подчеркивается необходимость независимой оценки качества образования. Важнейшая роль при этом отводится технологии тестирования, которая обеспечивает:

- независимую оценку учебных достижений студентов с целью определения уровня знаний обучающихся в области избирательного законодательства края в соответствии с образовательными стандартами;
 - оценку эффективности и результативности организации учебного процесса;
 - непрерывный контроль знаний студентов в процессе обучения;
 - устранение влияния элементов субъективизма в оценке знаний студентов.
- удобство в проверке и самопроверке знаний студентов в области избирательного законодательства края [3, с 123].

Но применение тестирования в образовательном процессе осложняется рядом проблем, связанных, прежде всего с консерватизмом преподавателей и недостаточным уровнем подготовки в области современных информационных и телекоммуникационных технологий; с качеством тестовых материалов; выбором программных средств по реализации

тестирование. Только комплексное решение указанных проблем позволит превратить тестирование в высокоэффективный инструмент контроля самостоятельной работы студентов при изучении избирательного законодательства Краснодарского края.

Тестирование, применяемое в системе высшего профессионального образования, призвано обеспечивать получение, достоверной информации о качестве учебных достижений студентов в области избирательного права края, где приоритетным является знание различных правовых актов и правовой терминологии.

Поскольку успешность обучения во многом определяется оперативностью и достоверностью информации об учебных достижениях, решение задачи совершенствования процессов управления качеством высшего профессионального образования предполагает повышение эффективности контроля и оценки качества подготовки студентов высших учебных заведений на каждом из уровней [4, с 76]. В связи с этим необходимо использование более объективных и технологичных методов диагностики - тестирования результатов обучения, обеспечивающего получение объективной, достоверной и сопоставимой информации в области качества образования Краснодарского края.

В контексте организации самостоятельной работы обучающихся тестирование позволяет создание индивидуального графика обучения, предусматривающий освоение студентом дисциплин учебного плана самостоятельно в сроки, отличающиеся от общеустановленных [5, с 43].

В контексте идеи интеграции отечественной системы высшего образования в общеевропейское образовательное пространство при использовании ТКТ создаются условия для функционирования внутривузовских систем контроля качества образования и развития академической мобильности студентов и преподавателей. Однако использование тестирования в области избирательного права будет эффективным только в том случае, если оно адекватно отражает цели и содержание профессиональной подготовки и выполняет функцию управления качеством подготовки студентов, включая и самоконтроль. Еще одним условием является наличие в вузе системы компьютерного тестирования учебных достижений, обеспечивающей возможность участия как во «внешнем» тестировании (ФЭПО, интернет-тренажеры и т.д.), так и при использовании собственных программных средств и БТЗ. Создание и развитие такой системы требует переподготовки и регулярного повышения квалификации преподавателей.

Таким образом, при организации самостоятельной работы обучающихся тестирование является одной из наиболее технологичных форм проведения автоматизированного контроля с управляемыми параметрами качества. В этом плане ни одна из известных форм контроля знаний учащихся с тестированием сравниться не может. Тестирование

позволяет обеспечить эффективный предварительный, текущий, тематический и итоговый контроль знаний, умений, учет успеваемости, академических достижений. Сильной стороной тестового контроля знаний является возможность охватить в процессе тестирования большой объем материала и тем самым получить действительно широкое представление о знаниях тестируемого студента. Использование тестирования в реальной педагогической деятельности позволяет заметно повысить объективность, детальность и точность оценивания результатов процесса обучения в области изучения избирательного законодательства Краснодарского края.

Использованные источники:

1. . Буланова-Топоркова, М.В. Педагогика и психология высшей школы: учеб. пособие [Текст] / М. В. Буланова-Топоркова– Ростов н/Д.: Феникс, 2002.
2. Абрамова, И.А. Самостоятельная работа в современном образовательном учреждении: словарь [Текст] / И. А. Абрамова, А. Н. Ковтунова– Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. пед. ун-та, 2010.
3. Пермяков, О.Е. Процедуры комплексной экспертизы качества тестовых заданий и тестов при формировании банка данных [Текст] / О. Е. Пермяков, О. А. Максимова // Журн. науч. публ. аспирантов и докторантов – 2008. – №4.
4. Зимняя, И.А. Ключевые компетенции — новая парадигма результата образования [Текст] / И. А. Зимняя – Высшее образование сегодня, 2003.
5. . Байлук, В.В. Природа самостоятельной работы. Самостоятельная работа в современном образовательном учреждении: теория и практика: сб. науч. тр. по итогам междунар. конф. (Екатеринбург, 17-20 марта 2010 г.) [Текст] / В. В. Байлук – Урал. гос. пед. ун-т. - Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. пед. ун-та, 2010. .

*Круглова К.Г.
магистр ГМУ
Войтишина М. А.
магистр ГМУ*

**ФБОУ ВПО « Рязанский государственный
радиотехнический университет»
Российская Федерация, г. Рязань**

АНАЛИЗ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ НА РЫНКЕ МЕДИЦИНСКИХ ИЗДЕЛИЙ

Аннотация: В работе проведен анализ конкурентов компании ОАО «Елатомский приборный завод», анализ факторов мезосреды, а также сегментация и движущие силы рынка медицинских изделий.

Ключевые слова: рынок медицинских изделий, анализ конкурентоспособности, факторы мезосреды, 5 сил по Портеру.

Рынок медицинских изделий (МИ) сформировался как важная

составляющая большого фарммедсектора РФ. В настоящее время в лечебных учреждениях России эксплуатируется до 70% устаревшего и изношенного медицинского оборудования. Несмотря на постоянный рост, закупки медицинской техники (как отечественной, так и импортной) удовлетворяют потребности ЛПУ лишь на 30-40%. В рамках крупномасштабной программы модернизации здравоохранения в развитие отечественной медицины ежегодно делаются крупные инвестиции. Это подразумевает, что в ближайшие годы рост и развитие медико-технического рынка продолжится такими же темпами, как в стоимостном выражении, так и по количеству представленных на нем фирм-производителей и продавцов. Наряду с высокой привлекательностью производители сталкиваются с целым рядом специфичных для российской сферы здравоохранения проблем, мешающих развитию цивилизованного рынка медицинских изделий. В первую очередь, это

- практически полное отсутствие нормативной базы в области обращения медицинских изделий;
- отсутствие приемлемой, общепризнанной классификации и утвержденной терминологии;
- отсутствие механизма получения какой-либо информации о потребностях медико-технического рынка по отдельным видам продукции.

Сегментацию рынка можно проводить по нескольким признакам.

По географическому признаку потребителей товаров ЕЛАМЕД можно разделить на следующие категории: Жители России; Жители стран СНГ; Жители стран Европы (Германия).

По демографическому признаку потребителей товаров можно разделить на следующие сегменты: Мужчины среднего возраста (Мавит, Магофон-01, МАГ-30, Алмаг, УТМпк-01); Женщины среднего возраста (Алмаг, Магофон-01, УТМпк-01, МАГ-30); Молодое население до 45 (ФЕЯ УЛТ-01, Теплон)

По экономическому признаку потребителей можно разделить на: низкодоходные группы населения; среднедоходные группы населения; высокодоходные группы населения.

Многие сегменты рынка медицинских изделий монополизированы. В них явно доминируют крупные иностранные компании, традиционно использующие все доступные маркетинговые механизмы для оценки текущей ситуации и грамотного построения стратегии своего дальнейшего развития.

Движущими силами, влияющими на развитие отрасли являются: Глобализация отрасли; Государственная политика в отрасли; Рост налогов; Платежеспособный спрос; Внедрение новых технологий; Экономическая ситуация в стране; Сезонные колебания; СМИ; Выход на новые рынки сбыта и т.д.

В данной таблице приведен сравнительный анализ отраслевых

организаций конкурентов в отрасли по различным параметрам (таблица 1)

Таблица 1

Сравнительная характеристика предприятий

Параметр	Еламед	ГЗАС им.А.С.Попова	Полет	Солнышко
Качество	Высокое	Среднее	Высокое	Высокое
Цена	2730-46320	2000-4300	2850-3900	1180-2500
Ассортимент	Очень широкий	Небольшой	Небольшой	Широкий
Срок службы	5 лет	7 лет	7 лет	8 лет
Выполнение гарантийных обязательств	Полное предоставление гарантийных обязательств (гарантия 1 год)	Полное предоставление гарантийных обязательств (гарантия 1 год)	Полное предоставление гарантийных обязательств (гарантия 1 год)	Гарантия 1 год (длительный ремонт)
Лицензии и патенты	Наличие всех лицензий, а также дипломов и медалей	Наличие всех лицензий	Наличие всех лицензий, а также дипломов и медалей	Наличие всех лицензий, а также дипломов и медалей
Инновации	Инновациям уделяется большое внимание	Постоянное внедрение инноваций	Инновациям уделяется большое внимание	Инновациям уделяется большое внимание
Сотрудничество с иностранными дилерами	Сотрудничество со странами СНГ, ЕЭС	Сотрудничество со странами СНГ	Нет сотрудничества	Нет сотрудничества
Возможность оптовой и розничной продажи	Возможна как оптовая, так и розничная продажа	Розничная продажа	Возможна как оптовая, так и розничная продажа	Возможна как оптовая, так и розничная продажа
Схема распространения товара	Заказ на официальном сайте, на других сайтах, в аптеках	Заказ на официальном сайте	Нельзя заказать на официальном сайте, но можно на некоторых других	Заказ на официальном сайте и некоторых других
Сервис	На среднем уровне	На среднем уровне	На среднем уровне	На низком уровне

Выпускаемая нами продукция является в своем роде уникальной, это обеспечивает лидирующие позиции на рынках сбыта. Компания «Еламед» работает на рынке медицинской техники уже много лет и завоевала доверие среди потребителей. По сравнению с фирмами-конкурентами, средние цены на производимую нами продукцию значительно ниже, но качество выпускаемых товаров остается на высоком уровне.

Компания «Еламед» опережает своих конкурентов по многим факторам: по широте воздействия аппарата на организм человека; препараты подходят не для всех возрастных категорий; разработка новых технологий в собственном Научно-исследовательском центре; срок службы аппаратов; качество, эффективность; широкий ассортимент и т.д.

В краткосрочном периоде мала вероятность того, что в данной отрасли появятся новые предприятия, так как для этого требуются емкие капиталовложения, получение соответствующих патентов и лицензий и, что самое главное, завоевание репутации. Во-первых, для этого нужно время, а

во-вторых, новичкам трудно будет пробиться на рынок, поскольку на нем уже в течение многих лет успешно работают крупные компании, в число которых входит «Еламед». Из этого можно сделать вывод, что в краткосрочном периоде компания «Еламед» не будет нести убытки.

В долгосрочном периоде при правильной организационной, производственной, ценовой и др. политики объемы продаж будут только расти, ассортимент и качество продукции повышаться, а следовательно, увеличиваться конкурентоспособность.

Влияние 5 сил по Портеру на факторы мезосреды (таблица 2).

Факторы	Таблица 2				
	Сила 1: Конкурентное давление компаний, завоевавших прочное место в отрасли	Сила 2: конкурентное давление компаний- новичков	Сила 3: конкурентное давление компаний, производящих товары- заменители	Сила 4: конкурентное давление поставщиков	Сила 5: конкурентное давление потребителей
Увеличение спроса	↓	↓	↓	-	↓
Ужесточение законодательного регулирования деятельности	↑	↑	↑	-	↓
Увеличение потребности в широком ассортименте	↑	↑	↑	↑	↓
Рост доходов населения	↑	↑	↓	-	↑
Высокие барьеры для входа в отрасль	↑	↓	↑	↑	↓
Пропаганда СМИ здорового образа жизни	↑	↑	↑	↓	↓

Как видно из таблицы, увеличение спроса снижает давление как компаний-новичков, так и компаний, завоевавших прочное место в отрасли. Также это уменьшает давление потребителей, так как потребители сами стремятся приобрести нашу продукцию. Ужесточение законодательного регулирования увеличивает давление всех компаний в отрасли, но в то же время уменьшает давление потребителей. Если населению требуется большой ассортимент товаров, то автоматически мы становимся более зависимы от поставщиков. Рост доходов населения увеличивает конкурентное давление потребителей, так как у людей появляется

дополнительная возможность выбора. Следовательно, нам приходится бороться за каждого клиента. Пропаганда СМИ здорового образа жизни в целом оказывает положительное влияние на компанию, так как в данном случае спрос на медицинские аппараты будет расти. Но в то же время это увеличивает давление компаний-конкурентов, что для нас является неблагоприятным.

*Крутова И. Н., д.э.н.
доцент, профессор
кафедра финансов и кредита
ФГБОУ ВПО «Мордовский государственный университет
им. Н. П. Огарева»
Российская Федерация, г. Саранск*

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ АГРАРНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ СТРАН ОЭСР В УСЛОВИЯХ ЧЛЕНСТВА В ВТО

В классификации ОЭСР совокупные трансферты (totaltransfers) связываются с аграрной политикой через показатель TSE, разгруппировывая меры по осуществлению аграрной политики по трем категориям: трансферты производителям (PSE), трансферты потребителям (CSE), и трансферты на обслуживание сельскохозяйственной отрасли (GSSE). Классификация мер аграрной политики, рассматриваемых ОЭСР в качестве показателей государственной поддержки, представлена в Таблице 1.

Классификация мер аграрной политики, рассматриваемых ОЭСР в
качестве показателей государственной поддержки

Таблица 1

I.PSE (Оценка поддержки производителя)	A. Поддержка рыночной цены	1. Базирующаяся на не лимитированном производстве. 2. Базирующаяся на лимитированном производстве. 3. Ценовые сборы. 4. Доплата на корма.
	B. Выплаты, базирующиеся на производстве	1. Базирующиеся на не лимитированном производстве. 2. Базирующиеся на лимитированном производстве.
	C. Выплаты, базирующиеся на размерах аграрных площадей или поголовье животных	1. Базирующиеся на не лимитированных аграрных площадях. 2. Базирующиеся на

		лимитированных аграрных площадях или поголовье животных
	D. Выплаты, базирующиеся на исторически сложившихся традициях	1. Базирующиеся на исторически сложившихся традициях производства растениеводческой или животноводческой продукции. 2. Базирующиеся на исторически сложившихся программах поддержки.
	E. Выплаты, базирующиеся на ресурсах	1. Выплаты, базирующиеся на переменных издержках. 2. Выплаты, базирующиеся на обслуживании фермерского хозяйства. 3. Выплаты, базирующиеся на постоянных издержках.
	F. Выплаты, базирующиеся на ограниченных ресурсах производства	1. Выплаты, базирующиеся на ограничении переменных ресурсов. 2. Выплаты, базирующиеся на ограничении постоянных ресурсов. 3. Выплаты, базирующиеся на ресурсной связке.
	G. Выплаты, базирующиеся на совокупном фермерском доходе	1. Базирующиеся на уровне фермерского дохода. 2. Базирующиеся на установленном минимальном доходе.
	H. Смешанные выплаты.	1. Выплаты на национальном уровне. 2. Выплаты на субнациональном уровне.
П. GSSE (Оценка Поддержки Основных Услуг)	I. Наука и развитие	
	J. Аграрные школы	
	K. Инспекционные услуги	
	L. Инфраструктура	
	M. Маркетинг и продвижение	
	N. Государственное акционирование	
	O. Прочее	
III. (CSE) Оценка Поддержки Потребителя	P. Трансферты от потребителей к производителям	
	Q. Прочие трансферты от	

	потребителей	
	R. Трансферты от налогоплательщиков потребителям	
	S. Доплаты к стоимости кормов	
IV. TSE (Оценка совокупной поддержки)	T. Трансферты от потребителей.	
	U. Трансферты от налогоплательщиков	
	V. Доходы бюджета.	

I. Оценка поддержки производителя (PSE) – показатель ежегодной величины трансфертов в денежном выражении идущих от потребителей и налогоплательщиков к аграрному производителю, измеряемый при поступлении на ферму, проистекающий из мер аграрной политики, направленных на поддержку производителей, в соответствии с их природой, целями и воздействиями на продуктивность или доход фермы.

Меры поддержки категории PSE проистекают из аграрных политик, нацеленных на аграрный сектор, который функционирует в ситуации сходной той, когда эти аграрные политики отсутствуют вовсе, то есть в ситуации, когда производитель является предметом воздействия только общих экономических политик страны (экономической, социальной, экологической, налоговой). Кроме того, PSE измеряет чистую («net») поддержку производителя, содействуя финансированию политики государственной поддержки, этот показатель является фундаментальным **валовым показателем**, потому что любые издержки, связанные с политиками, направленными на индивидуального производителя не вычитаются из него. PSE также является **мерой номинальной помощи** в контексте того, что издержки, связанные с импортными пошлинами на сырье, также не вычитаются из этого показателя. PSE включает как скрытые так и явные платежи, такие как компенсация части цены на продукцию или сырье, налоговые льготы и бюджетные выплаты, включая те, которые компенсируют нерыночные товары и услуги. Таким образом, показатель отражает нечто большее, чем «эквивалент субсидий». Ниже мы рассмотрим основные компоненты PSE.

A. Поддержка рыночной цены (MPS): показатель ежегодного потока трансфертов в денежном выражении от потребителей и налогоплательщиков к аграрным производителям проистекающих из мер аграрной политики, направленных на создание разрыва между внутренними рыночными ценами и импортными ценами на специфический сельскохозяйственный товар, измеряемый при поступлении на ферму.

Зависящий от производства специфического товара, MPS включает трансферты производителям, связанные как с производством для национальных нужд, так и для экспорта, и измеряется разницей цен на

конкретное текущее не лимитированное производство (1. Базирующиеся на не лимитированном производстве) или на текущее лимитированное производство (2. Базирующиеся на лимитированном производстве). MPS в чистом виде является финансовым изъятием у индивидуального производителя через налоги (сборы), взимаемые с него с продаж специфического товара или штрафом за неисполнение таких требований, как производственные квоты (3. Ценовые сборы); и в случае с производством скота в чистом виде поддержкой рыночной цены на произведенные внутри страны низкосортной пшеницы или подсолнечника используемых на корм скоту (4. Доплата на корма).

В. Выплаты, базирующиеся на производстве: показатель ежегодного потока трансфертов в денежном выражении от налогоплательщиков к аграрному производителю проистекающие из мер аграрной политики, базирующихся на производстве специфического товара или специфической группы товаров.

Основываясь на производстве специфического товара или специфической группы товаров, платежи включают выплаты за тонну, за гектар или за голову животного в текущем не лимитированном производстве (1. Базирующиеся на не лимитированном производстве) или в лимитированном производстве (2. Базирующиеся на лимитированном производстве).

С. Выплаты, базирующиеся на размерах аграрных площадей и численности поголовья животных: показатель ежегодного потока трансфертов в денежном выражении от налогоплательщиков к производителю аграрной продукции проистекающий из мер аграрной политики, базирующихся на текущем размере растениеводства или численности поголовья животных специфического сельскохозяйственного товара или специфической группы сельскохозяйственных товаров.

Основываясь на размере растениеводства или численности поголовья животных специфического товара или специфической группы товаров, этот показатель включает платежи на гектар, или на голову не лимитировано (1. Базирующиеся на не лимитированной посевной площади или поголовье животных) или лимитировано (2. Базирующиеся на лимитированных посевных площадях или поголовье животных).

Д. Выплаты, базирующиеся на исторически сложившихся традициях: индикатор ежегодного потока трансфертов в денежном выражении от налогоплательщика к производителю аграрной продукции проистекающих из мер аграрной политики, базирующихся на исторически сложившейся программах поддержки, сельскохозяйственных площадях, поголовье скота или производстве специфического аграрного товара или специфической группы сельскохозяйственных товаров без обязательства по продолжению возделывания или производства данного продукта.

Основываясь на том, что производитель производит специфический товар или группу специфических товаров только в то время, когда осуществляются соответствующие выплаты, они включают выплаты на исторически сложившееся возделывание культур или разведение скота или производство конкретных товаров. (1. Базирующиеся на исторически сложившихся традициях производства растениеводческой или животноводческой продукции); и платежи, основанные на исторически сложившихся программах поддержки конкретных товаров (2. Базирующиеся на исторически сложившихся программах поддержки).

Е. Выплаты, базирующиеся на ресурсах: показатель ежегодного потока трансфертов в денежном выражении от налогоплательщиков к аграрному производителю проистекающий из мер аграрной политики, основанных на использовании фиксированных или переменных составляющих ресурсной базы производства или специфических ресурсных групп или факторов производства.

Завися от использования на фермах специфических фиксированных или переменных факторов производства, выплаты включают как явные так и косвенные выплаты, влияющие на специфические переменные издержки (1. Выплаты, базирующиеся на переменных издержках); влияющие на технические, санитарные и фитосанитарные сервисы (2. Выплаты, базирующиеся на обслуживании фермерского хозяйства); или влияющие на специфические фиксированные издержки, включая затраты на инвестиции (3. Выплаты, базирующиеся на постоянных издержках).

Ф. Выплаты, базирующиеся на ограничении ресурсов производства: показатель ежегодных потоков трансфертов в денежном выражении от налогоплательщиков к производителям аграрной продукции, проистекающие из мер аграрной политики, основывающихся на ограничениях на использование специфических постоянных или переменных ресурсов или ресурсных связок через ограничение выбора производственной технологии.

Эти выплаты зависят на применении конкретных ограничений (снижение, перемещение или изъятие) на фермах специфических переменных видов ресурсов. (1. Выплаты, базирующиеся на ограничении переменных видов ресурсов) или фиксированных видов ресурсов (2. Выплаты, базирующиеся на ограничении фиксированных ресурсов); или базирующиеся на ограничении использования ресурсов и факторов производства через ограничение выбора производственных технологий рыночных товаров для сокращения, ведущих к экстра затратам при производстве не рыночных товаров и услуг (3. Выплаты, базирующиеся на ресурсной связке).

Г. Платежи, базирующиеся на совокупном фермерском доходе: показатель ежегодного потока трансфертов в денежном выражении от налогоплательщиков к аграрным производителям, проистекающий из мер

аграрной политики, направленных на совокупный фермерский доход без ограничений или условий, вынуждающих производить специфические товары или использовать специфические переменные факторы производства составляющие.

Подобные платежи включают выплаты для компенсации колебаний фермерских доходов или потерь (1. Базирующиеся на уровне фермерского дохода); или для поддержания гарантированного минимального дохода (2. Базирующиеся на установленном минимальном доходе).

Н. Смешанные выплаты: показатель ежегодных потоков всех трансфертов от налогоплательщика к аграрному производителю в денежном выражении, которые не могут быть сгруппированы ни в одной категории трансфертов, перечисляемых производителю.

Основываясь на том, что некоторые выплаты могут с трудом быть отнесены к той или иной категории, например, из-за нехватки информации, они подразделяются на две категории: выплачиваемые национальными правительствами (1. Выплаты на национальном уровне), и выплаты на уровне штата, региона, префектуры или провинции (2. Выплаты на субнациональном уровне).

II. Оценка поддержки общих услуг (GSSE): показатель ежегодного потока трансфертов в денежном выражении на общие услуги, оказываемые всему агропромышленному сектору, проистекающих из мер аграрной политики, которые поддерживают сельское хозяйство исходя из его природы, целей и воздействий на фермерское производство, доход или потребление фермерской продукции.

Эти выплаты по обеспечению частных или государственных общих услуг перечисляются для всего аграрного сектора в целом, а не индивидуально для каждого фермера. Они включают выплаты по модернизации аграрного производства (Научные исследование и развитие); аграрное образование (Аграрные школы); контроль за качеством и безопасностью пищи, сельскохозяйственного сырья и окружающей среды (Инспекционные услуги); модернизация инфраструктуры (Инфраструктура); помощь в маркетинге и продвижении товаров (Маркетинг и продвижение); возмещение низкой стоимости и размещения государственных запасов продуктов питания (Государственное акционирование); другие общие услуги, которые не могут быть отнесены ни к одной категории, перечисленной выше, например, из-за недостатка информации (Прочее). В отличие от PSE и CSE трансфертов, эти трансферты не получают производителями или потребителями индивидуально, и не влияют на доходы фермы или потребительские расходы своей величиной, также они не влияют на производство и потребление аграрных товаров.

III. Оценка поддержки потребителя (CSE): показатель ежегодного потока трансфертов в денежном выражении направленных потребителям (от потребителей) аграрных товаров, измеряемый при поступлении на ферму,

проистекающий из мер политики, которые поддерживают сельское хозяйство, согласно их природе, целям или воздействию на потребление фермерской продукции.

CSE включает явные и косвенные трансферты потребителей производителям аграрных товаров, фиксируемые при поступлении на ферму (первый уровень потребления) и связанные с поддержкой рыночной цены на потребление произведенных внутри страны товаров (Трансферты от потребителей производителям) и трансферты в бюджет и (или) импортерам согласно доли потребляемых импортных продуктов. (Другие трансферты от потребителей); и является чистым выражением любого платежа потребителю с целью компенсировать ему поддержку рыночной цены специфического товара (Трансферты потребителю от налогоплательщика); а так же компенсацией производителю (как потребителю произведенных в стране кормов) поддержки рыночной цены на урожай, используемый для откорма животных (Доплаты к стоимости кормов). Негативный эффект выражается в том, что трансферты от потребителей являются по сути косвенным налогом на потребление, связанные с проводимой аграрной политикой. Кроме того, что расходы на потребление растут/падают в соответствии с размером косвенного налога/платежа, этот индикатор сам по себе не является оценкой воздействия на потребительские расходы.

IV. Оценка совокупной поддержки (TSE): показатель ежегодной величины трансфертов от налогоплательщиков и потребителей, проистекающих из мер поддержки аграрного сектора, в чистом виде связанный с бюджетными поступлениями, в соответствии с их целями и воздействиями на фермерское производство и доход или потребление фермерской продукции.

TSE представляет собой сумму прямых и косвенных трансфертов от потребителя аграрных товаров к производителю аграрных товаров (выраженных в MPS и CSE); поток трансфертов от налогоплательщиков к производителям аграрной продукции (PSE); поток трансфертов от налогоплательщиков на общие услуги, необходимые аграрному сектору (GSSE); и поток трансфертов от налогоплательщиков к потребителям сельскохозяйственной продукции (CSE). Так как трансферты от потребителей к производителям включены в MPS, TSE так же является суммой PSE, GSSE и трансфертов от налогоплательщиков к потребителям (CSE). TSE измеряет совокупные затраты на поддержку аграрного сектора, финансируемые потребителями (Трансферты от потребителей) и налогоплательщиков (Трансферты от налогоплательщиков) и в чистом виде импортные пошлины (Доходы бюджета).

Для того, чтобы рассчитать PSE и TSE для данной страны, единственный компонент, который должен быть рассчитан для каждого товара — это та часть поддержки рыночной цены, которая финансируется потребителем. Это происходит потому, что все остальные компоненты PSE и

TSE, явно или косвенно отражены в бюджетных расходах. Ресурсные субсидии в форме процентных концессий и налоговых скидок в бюджетных расходах также калькулируются, но их оценка зачастую присутствует в бюджете.

При расчете совокупных трансфертов метод калькуляции ОЭСР предлагает начать с общих бюджетных расходов на аграрную политику. Поддержка рыночной цены рассчитывается для перечня товаров, и средний показатель MPS для этих товаров затем переносится на остальные товары, (то есть на совокупную стоимость произведенного в аграрном секторе) в соответствии с их долей в валовой продукции. Этот метод, даже если применяется постоянно, может переоценить или недооценить MPS для какой-то категории стран. Чем большая доля продукции используется для калькуляции MPS, тем меньше риск ошибки. Таким образом, ошибка может быть снижена путем увеличения количества товаров («MPS товаров»), используемого при расчетах MPS.

Доля MPS товаров в объеме валовой продукции варьируется от страны к стране. Для того чтобы снизить риск потенциальной Ошибки, в течение последних, трех лет были приложены усилия по расширению перечня MPS товаров в странах, где MPS товары составляют менее 70% валовой продукции аграрного сектора.

В Таблице 2 Перечень «MPS товаров» по странам представлены MPS товары в страновом разрезе.

Перечень «MPS товаров» по странам

Таблица 2

Австралия	Пшеница, ячмень, овес, рис, соевые бобы, рапс, подсолнечник, сахар, молоко, говядина и телятина, баранина, шерсть, свинина, птица, яйца и хлопок.
Канада	Пшеница, маис, ячмень, рис, соевые бобы, рапс, молоко, говядина и телятина, свинина, птица, яйца.
Чехия	Пшеница, ячмень, рапс, сахар, молоко, говядина и телятина, свинина, птица, яйца.
ЕС	Пшеница, маис, ячмень, овес, рис, соевые бобы, рапс, подсолнечник, сахар, молоко, говядина и телятина, баранина, свинина, птица, яйца, картофель.
Венгрия	Пшеница, маис, ячмень, подсолнечник, сахар, молоко, говядина и телятина, баранина, свинина, птица, яйца, картофель.
Ирландия	Молоко, говядина и телятина, баранина, шерсть, свинина, птица, яйца.
Япония	Пшеница, ячмень, рис, соевые бобы, сахар, молоко, говядина и телятина, свинина, птица, яйца, яблоки, капуста, огурцы, виноград, мандарины, груши, шпинат, клубника, лук.
Корея	Ячмень, рис, соевые бобы, молоко, говядина и телятина, свинина, птица, яйца, красный перец, чеснок.
Мексика	Пшеница, маис (кукуруза), ячмень, сорго, рис, соевые бобы, сахар,

	молоко, говядина и телятина, свинина, птица, яйца, помидоры, бобы, кофе.
Новая Зеландия	Пшеница, маис, ячмень, овес, молоко, говядина и телятина, баранина, шерсть, свинина, птица, яйца.
Норвегия	Пшеница, ячмень, овес, молоко, говядина и телятина, баранина, шерсть, свинина, птица, яйца.
Польша	Пшеница, маис, ячмень, овес, рапс, сахар, молоко, говядина и телятина, баранина, свинина, птица, яйца.
Словакия	Пшеница, маис, ячмень, овес, рожь, подсолнечник, рапс, сахар, молоко, говядина и телятина, свинина, птица, яйца.
Швейцария	Пшеница, маис, ячмень, овес, рапс, сахар, молоко, говядина и телятина, баранина, свинина, птица, яйца.
Турция	Пшеница, маис, ячмень, подсолнечник, сахар, молоко, говядина и свинина, баранина, птица, яйца, картофель, помидоры, табак, виноград, яблоки, хлопок.
США	Пшеница, маис, ячмень, рис, соевые бобы, сахар, молоко, говядина и телятина, баранина, шерсть, свинина, птица, яйца.

б) PSE и CSE в соответствии с товаром

Калькуляция любого показателя в соответствии с товаром нуждается в уточнении значения для того, что бы результаты были полезны для анализа мер проводимой политики. В конкретном (данном) году, распределение трансфертов по специфическим товарам играет роль аграрной политики лишь в том случае, когда такие трансферты зависят от решений, действий или воздействий индивидуальных производителей или потребителей. Такие трансферты рассматриваются в рамках PSE и CSE, но не в рамках GSSE и TSE. Только расчет PSE и CSE по товарам имеет важное значение для анализа аграрной политики.

Все трансферты, включенные в CSE являются трансфертами (к/от) индивидуальных потребителей специфического товара и воздействуют на решение о потреблении этого товара. Таким образом, возникает ни специфической практической, ни специфической теоретической трудности при калькуляции CSE в соответствии с товаром. Все трансферты, включенные в PSE конкретной страны, являются индивидуальными трансфертами аграрным производителям, что явно или косвенно способствует увеличению их доходов. Часть этих трансфертов влияет на совокупный фермерский доход через большое (или даже все) количество товаров и перераспределяется по товарам. В принципе, коэффициент перераспределения представляет собой долю каждого товара в совокупном объеме продукции, аграрных угодий или поголовье скота всех относящихся виду товаров.

Поддержка рыночной цены, платежи, базирующиеся на объеме продукции или платежи, базирующиеся на посевной площади или поголовье животных по определению являются товарно-специфическими. Платежи, базирующиеся на исторически сложившихся традициях перетекают в карман

производителя специфического продукта .специфической группы продуктов в момент его (их) предоставления к оплате. В некоторых случаях, ставки платежей специализируются в соответствие со стадами или урожаями или фермами.

Платежи, базирующиеся на использовании ресурсов и платежи, базирующиеся на ограничении ресурсов также оказывают эффект на принятие производственных решений относительно ограниченной группы товаров, которые конкретная ферма может производить, используя оговоренные ресурсы. Так как большинство подобных мер являются ресурсно-специфическими (и зачастую регионально-специфическими), они распространяются на лимитированную группу товаров, которые могут быть произведены из оговоренных ресурсов в оговоренном регионе. *Платежи, базирующиеся на совокупном фермерском доходе*, позволяют фермерам производить любой аграрный товар. Однако, с увеличением совокупного фермерского дохода, они также влияют на решения фермеров о переходе в аграрный сектор. Так как большинство программ этой категории на практике, в основе регионально-специфические, они на столько, на сколько можно, распространяются на соответствующие товары, производимые в регионе.

Необходимо прояснить, что некоторые из подобных перераспределений являются лишь проводниками для платежей, полученных производителем таких товаров в данном году. Это в особенности касается *Платежей, базирующихся на исторически сложившихся традициях и Платежах, базирующихся на совокупном фермерском доходе*. Таким образом, для данной группы выплат более, чем для основных выплат PSE по товару, необходимо обратить внимание на факт, что не существует прямой связи между объемом субсидий, направленных на данный товар и объемами производства данного товара.

В заключение следует отметить, что трансферты, включенные в TSE для данной страны включают трансферты индивидуальным производителям и потребителям и трансферты на общие услуги, обеспечиваемые всему аграрному сектору (GSSE). Кроме того, некоторые из GSSE трансфертов (например, на научные исследования) могут быть направлены на разработки, сопутствующие специфическому товару, подобными платежами не влияют на доходы фермеров или потребительские расходы напрямую, то есть эти платежи не могут быть получены производителем или потребителем в денежном выражении. Таким образом, трансферты GSSE не перераспределяются на товары, так как эти трансферты не зависят от решения или действия, оказывающего воздействие на производство или потребление, индивидуального фермера или потребителя специфического товара в данном году.

С) Процентный PSE/CSE и P/C NAC

В алгебраической форме PSE может быть выражен следующим образом:

$$\%PSE = PSE / (Q * P_p + PP) * 100 \dots \dots \dots (1)$$

$$(100 - \%PSE) = Q * P_b / (Q * P_p + PP) * 100 \dots \dots \dots (2)$$

$$[100 * I / (100 - \%PSE)] - [^x MPSE(100 - \%PSE) + I] = [(PSE / Q * P_b) [+ - I]] = NAC \dots \dots \dots (3)$$

где,

PP=Платежи производителям- *PSE-Поддержка рыночной цены*;

Q*P_p=стоимость продукции по ценам производителя,

P*P_b=стоимость продукции по барьерным ценам.

Например, %PSE=60% выражает долю трансфертов аграрным производителям в совокупной стоимости валового фермерского дохода (измеренного по PSE), или долю валового фермерского дохода, приобретенного в результате аграрной политики [формула (1)]. Лишь около 40% валового фермерского дохода фермеры получают без государственной поддержки [формула (2)]. Стоимость валового фермерского дохода в 2,5 раза (или на 150%) выше, чем если бы он был получен по мировым ценам без всякой бюджетной поддержки [формула (3)] - NAC=2,5.

В том случае, когда NAC производителей эквивалентен единице, это означает, что валовой фермерский доход полностью получен на рынке без государственной поддержки. Таким образом, чем выше (ниже) NAC производителей, тем ниже (выше) доля валового фермерского дохода, полученного на рынке (от поддержки). Эта зависимость может рассматриваться в качестве показателя *рыночной ориентации*, то есть степени влияния рыночных сигналов (относящихся к государственным интервенциям) на ориентацию аграрного производства.

Все трансферты, включенные в CSE, являются косвенными налогами или прямыми бюджетными трансфертами потребителям аграрной продукции, влияющие на **потребительские расходы** (измеряемые на входе в фирму) на аграрную продукцию.

В алгебраической форме, CSE может быть записан следующим образом:

$$\%CSE = CSE / (Q_c * P_d - TC) * 100 \dots \dots \dots (4)$$

$$(100 - \%CSE) = Q_c * P_b / (Q_c * P_d - TC) * 100 \dots \dots \dots (5)$$

$$[100 * I / (100 + \%CSE)] = [\%CSE / (100 + \%CSE) + I] = [(CSE / Q_c * P_b) [+ - I]] = KACc \dots \dots \dots (6)$$

где,

TC= трансферты налогоплательщикам от потребителей / трансферты от налогоплательщиков потребителям;

р_c*P_d= стоимость потребления по внутренним ценам;

р_c*P_b= стоимость потребления по барьерным ценам.

Например, %CSE=60% означает, что 60% совокупных потребительских расходов на аграрные товары представляют собой

трансферт от потребителей производителям или долю потребительских расходов, финансируемую мерами аграрной политикой (формула (4)). Потребительский НАС равный 2,50 показывает, что первичные потребительские расходы в два с половиной раза или на 150% выше, чем они могли бы быть, если бы рассчитывались по мировым рыночным ценам без всякой бюджетной поддержки потребителям [формула (6)]. Если потребительский НАС эквивалентен единице, это означает, совокупные потребительские расходы на сельскохозяйственные товары по рыночным ценам, без всякой поддержки производителям и потребителям. Таким образом, чем выше (ниже) потребительский НАС, тем меньше (больше) доля потребительских расходов, рефлектирующих рынок. НАС может быть рассмотрен в качестве показателя *рыночной ориентации*, степени влияния рыночных сигналов (тех, которые проистекают из государственных интервенций) на направление потребления аграрных товаров.

d) *Коэффициент Номинальной Защиты Производителя/Потребителя(NPC)*

NPC производителя измеряет отношение между средней ценой производителя внутри фермы, включая платежи, базирующиеся на объемах продукции (РО/тонну), и мировой ценой (на выходе из фермы). В алгебраической форме это может быть выражено как:

$$NPC_{пр} = (P_p + PO/тонну) / P_b = [(P_p - P_b) + PO/тонну] / P_b + 1 \dots\dots\dots (7)$$

Например, NPC_{пр}=2 показывает, что цена, полученная фермерами выше мировой цены в 2 раза. NPC производителя может быть таким образом рассмотрен в качестве оценки номинального соотношения рыночной защиты для производителя, или соотношения косвенных экспортных субсидий, необходимых для того, чтобы экспортировать произведенную продукцию.

NPC потребителя измеряет соотношение между внутренней ценой, оплачиваемой потребителем и мировой ценой. В алгебраической форме это может быть выражено как:

$$NPC_{ср} = (P_d / P_b) = (P_p - P_b) / P_b + 1 \dots\dots\dots (8)$$

Например, NPC_{ср}=2 показывает, что цена, оплачиваемая потребителями выше мировой в два раза. **NPC потребителя** может быть рассмотрен, таким образом, в качестве оценки *номинальной защиты* потребителя, или среднего соотношения косвенных налогов на импорт, применяемых на внутреннем рынке.

e) *GSSE и TSE в процентном выражении.*

Для данной страны или товара, расчет какого-либо показателя в процентном выражении требует большой точности значения. Это тот случай, когда как числитель, так и знаменатель имеют экономическое значение, и стоимость трансфертов в числителе может быть рассмотрена в качестве составной части знаменателя. Более того, в то время как процентный показатель отражает инфляционные изменения, в номинальном показателе, подобный эффект исчезает. В результате, процентные показатели более

репрезентативны и лучше подходят для измерения уровня поддержки во временном и страновом разрезе.

Процентный GSSE определяется как доля поддержки общих услуг аграрного сектора в совокупной поддержке аграрного сектора (TSE), остальная часть является поддержкой индивидуального производителя и потребителя внутренних аграрных продуктов. В ситуации государственной поддержки аграрного сектора чем выше процент GSSE, тем ниже доля поддержки, оказывающая влияние на индивидуальные решения по производству и потреблению внутренних аграрных продуктов.

TSE включает трансферты от налогоплательщиков (которые являются компонентом совокупных текущих государственных расходов) и трансфертов от потребителей (которые являются компонентом совокупных внутренних потребительских расходов). Оба эти трансферта, от налогоплательщиков и потребителей включены в ВВП. Таким образом, процентный TSE определяется как доля совокупной поддержки аграрного сектора в совокупном ВВП. Чем выше процентный TSE, тем большая доля

Основным критерием отнесения мер аграрной политики в группы PSE, CSE или GSSE является вопрос, обеспечивают ли меры аграрной политики трансфертами индивидуального аграрного производителя (PSE), индивидуального потребителя (или средства идут в обратном направлении от потребителя) - CSE, или коллективно - обеспечивая общие услуги для всего аграрного сектора. Таким образом, TSE включает все трансферты, включенные в три предыдущих показателя (исключая двойной счет).

В случае PSE (трансферты производителям) для индивидуального фермера важно принять решение о производстве товаров или услуг, использовании факторов производства или же стать фермером, получающим трансферты, которые меняют объем фермерских доходов (расходов) по средствам их объема. В случае CSE (трансферты от или к потребителю) так же необходимо принять решение о потреблении аграрных товаров с целью получения/обеспечения трансферта, который таким образом меняет величину потребительских расходов в соответствии с величиной трансферта. Трансферты категории GSSE не зависят ни от каких индивидуальных решений или действий фермеров или потребителей, они не получают индивидуальными производителями или индивидуальными потребителями, и не влияют своей величиной на фермерские доходы (расходы) или потребительские расходы.

Таким образом, главным критерием для классификации мер аграрной политики, включенных в каждый из показателей, составляющих TSE являются ответы на следующие вопросы:

1. Финансируются ли в рамках меры аграрной политики трансферты потребителям аграрных товаров (или в обратном направлении от потребителей)? Если да, рассматриваем эту меру в рамках CSE; если нет, переходим к следующему вопросу;

2. Финансируются ли в рамках меры аграрной политики трансферты производителям (включая те, которые генерируют трансферты к/от потребителей), базирующиеся на производстве товаров и услуг, используемых ресурсах или на том, является ли производитель фермером? Если да, то рассматриваем их в рамках PSE; если нет, переходим к другому вопросу;

3. Финансируются ли в рамках меры аграрной политики трансферты на общие услуги, оказываемые всему аграрному сектору в целом? Если да, рассматриваем эти трансферты в рамках GSSE; если нет, не принимаем их в расчет при калькуляции TSE.

*Крутова И.Н., д.э.н.
доцент, профессор
кафедра финансов и кредита
ФГБОУ ВПО «Мордовский государственный университет
им. Н. П. Огарева»*

Российская Федерация, г. Саранск

ИССЛЕДОВАНИЕ ДИНАМИКИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ АГРАРНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ РОССИИ И США

В результате проведенного исследования были выявлены следующие тенденции развития государственной поддержки аграрного сектора России, США и, фрагментарно, некоторых других стран мира.

Во-первых, следует констатировать тот факт, что **уровень поддержки производителей в исследуемых странах в 1986 - 2012 году значительно снизился, придерживаясь сверхдолгосрочного тренда:** В среднем около одной шестой от валовой выручки фермеров поступает в результате реализации государственной политики, направленной на поддержку фермеров. В 2010-2012 году средний показатель составлял 19%, сейчас уровень поддержки сельского хозяйства в странах-членах ОЭСР примерно в два раза меньше по сравнению с тем, что было в середине 1980-х годов. Также наблюдалось снижение уровня поддержки в тех формах, которые потенциально могли оказать деформирующее воздействие на производство и торговлю: они составили 11% от валовой выручки фермерских хозяйств в 2010-2012 гг., треть от того уровня, который существовал в середине 1980-х годов.

Во-вторых, **уровень поддержки в среднесрочном аспекте существенно отличается по странам:** Уровень поддержки фермерских хозяйств в Северной Америке снизился с 12% до 7% за последние 15 лет (табл. 1). В Европе (включая Турцию и Израиль) он снизился с 34% до 20%.

Таблица 1 – Показатели государственной поддержки аграрного сектора экономики США в 1986, 2008-2012 гг

Показатель	1986	2008	2009	2010	2011	2012
Производство сельскохозяйственной продукции, млн долл США	132	318 311,01	284	334	380	396 446,91
PSE, млн долл США	583,17		501,97	930,67	773,07	
Процентный PSE						
NPC производителя	1,15	1,01	1,02	1,01	1,01	1,01
NAC производителя	1,32	1,10	1,12	1,08	1,08	1,08
GSSE, млн долл США	13 480,80	45 088,29	56 651,16	69 845,73	71 538,88	81 446,42
CSE, млн долл США	-4 166,62	26 635,99	28 586,35	32 796,96	35 693,70	40 958,64
Процентный CSE	-3,72	10,94	13,86	13,43	12,63	13,76
NPC потребителя	1,13	1,01	1,02	1,02	1,02	1,01
NAC потребителя	1,04	0,90	0,88	0,88	0,89	0,88
TSE, млн долл США	61 527,72	104 733,24	123	135	143	156 355,59
			662,70	868,78	778,06	

Тенденция менее понятна в Казахстане, России и Украине, где средний уровень поддержки был 11% в 1995-1997 гг. и 12% в 2010-2012 гг., однако в прошедшем периоде наблюдались сильные колебания (табл. 2).

Таблица 2 – Показатели государственной поддержки аграрного сектора экономики России в 1986, 2008-2012 гг

Показатель	1986	2008	2009	2010	2011	2012
Производство сельскохозяйственной продукции, млн долл США	94,7	91 929,3	70 556,8	69 285,1	98 548,7	91 842,6
PSE, млн долл США	109,3	19 902,8	15 606,4	15 976,8	15 726,3	13 336,5
Процентный PSE	82,5	20,5	20,7	21,5	15,1	13,5
NPC производителя	5,9	1,2	1,2	1,2	1,1	1,1
NAC производителя	5,7	1,3	1,3	1,3	1,2	1,2
GSSE, млн долл США	3,9	4 828,2	5 337,3	3 239,0	4 245,0	2 806,9
CSE, млн долл США	-68,5	-25 218,2	-18	-16	-17 060,4	-9 750,5
			140,4	897,0		
Процентный CSE	-71,4	-23,1	-21,1	-18,5	-15,0	-8,5
NPC потребителя	5,8	1,3	1,3	1,2	1,2	1,1
NAC потребителя	3,5	1,3	1,3	1,2	1,2	1,1
TSE, млн долл США	142,6	24 731,0	20 943,7	19 215,8	19 971,3	16 143,4

В странах Азии уровень поддержки также сильно колеблется, но средний показатель остается во многом неизменным на протяжении последних 15 лет – в совокупности 22% в 1995-1997 гг. и 20% в 2010-2012 гг.

В Корее и Японии уровень поддержки высокий, но постепенно снижается; в Китае и Индонезии он низкий, но увеличивается.

Наконец, для стран в Южном полушарии (Австралия, Бразилия, Чили, Новая Зеландия и Южная Африка) характерен низкий и стабильный уровень поддержки, который в среднем составлял 4% в 2010-2012 гг.

В-третьих, темпы снижения уровня поддержки в некоторых странах незначительны: В некоторых странах высокий уровень поддержки снижается медленно, а в ряде других стран уровень поддержки растет, даже с низкого уровня. Данные изменения часто связаны с целью обеспечить экономическую независимость в секторе сельскохозяйственной и пищевой продукции. Например, в Китае, Индонезии, Японии, Норвегии, России и Турции зависимость от импортного протекционизма, поддержки рыночной цены и выплатами, связанными с объемами производства, сохраняется на высоком уровне.

В-четвертых, оказание поддержки в зоне ЕС в большей степени отделено от процесса производства: Постепенное снижение уровня поддержки рыночной цены и объемов выплат, связанных с объемами производства, сопровождалось повышением выплат, которые отделены от текущего производства и поэтому в меньшей степени оказывают деформирующее воздействие – наиболее видимое изменение политики наблюдалось в последние два десятилетия в Швейцарии и ЕС. Однако большинство этих выплат по-прежнему не привязаны к конкретным целям и не решают отдельные дефекты рыночного регулирования.

В-пятых, вопросы охраны окружающей среды имеют низкий приоритет в политике по оказанию поддержки: Сильная зависимость сельского хозяйства от природных ресурсов означает, что экологическая устойчивость является серьезной проблемой. Несмотря на это, экологические вопросы по-прежнему имеют низкий приоритет в политике. Однако некоторые страны приняли на вооружение обширные политические инструменты, которые требуют, чтобы фермерские хозяйства, получающие платежи, соблюдали определенные минимальные природоохранные стандарты.

Нельзя не отметить тот факт, что уровень государственной поддержки аграрного сектора в большей степени зависит и предполагает соответствующие темпы сельскохозяйственного производства. Динамика производства сельскохозяйственной продукции в России и США в 1986 – 2012 гг представлена на рис. 1.

Десятилетиями для аграрного сектора США было характерно перепроизводство, вызываемое политическими мерами, принимаемыми на правительственном уровне, и стагнация роста сельскохозяйственного производства в России.

Политические реформы и экономический рост по всей планете приводят к изменению основополагающих принципов спроса и

предложения, преобразовывая сельское хозяйство в сектор, движимый рынком, что открывает возможности инвестиций.

Глобальное сельскохозяйственное производство сырьевых товаров, представленное в совместном прогнозе ОЭСР – ФАО в 2013 – 2022 гг, будет увеличиваться на 1,5% ежегодно, в среднем, по сравнению с темпами роста в 2,1% в предыдущее десятилетие. Такое замедление роста ожидается по всем культурам и животноводству. Такие тренды стали отражением роста расходов, все большей ограниченности ресурсов и повышающейся экологической нагрузки, которые должны затормозить предложение в России и США.

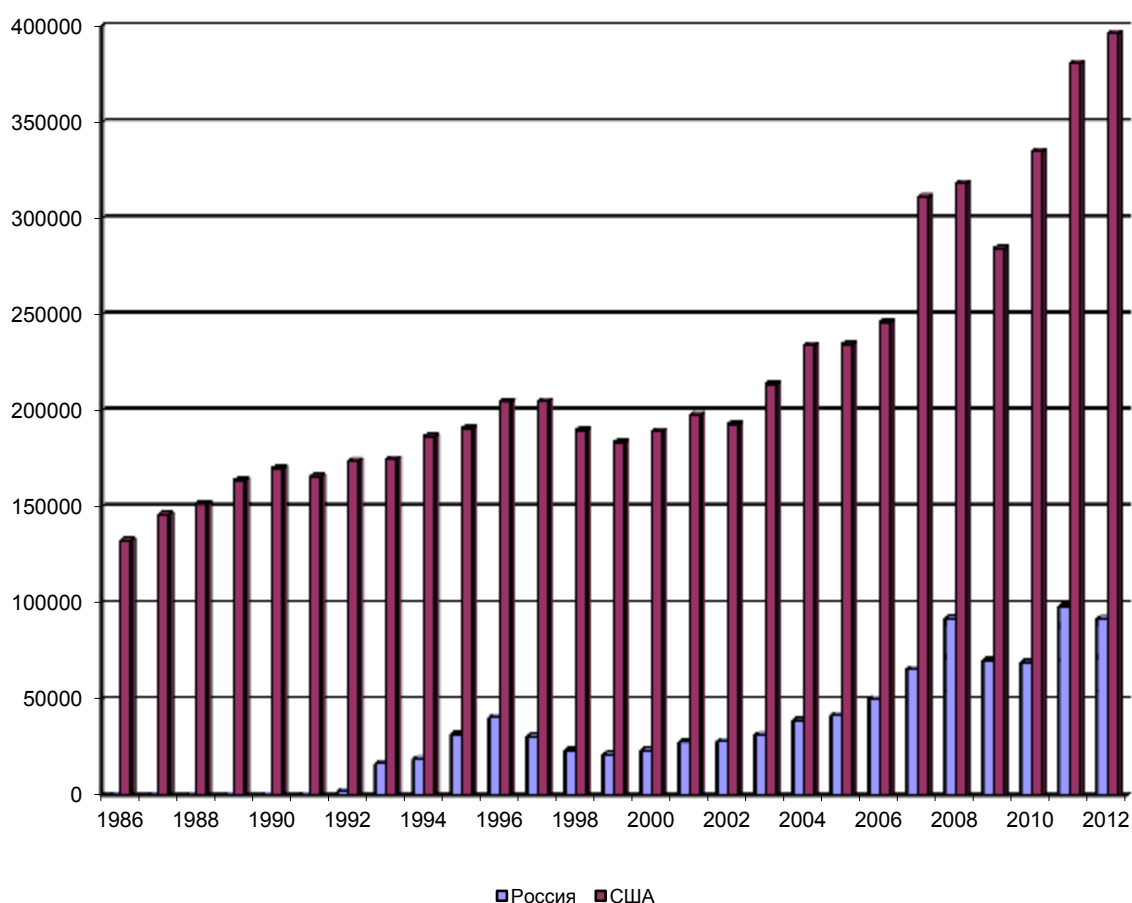


Рис. 1. Производство сельскохозяйственной продукции в России и США в 1986 – 2012 гг, млн долл США

Из рис 1 видно, что производство сельскохозяйственной продукции, выраженное в денежном эквиваленте в исследуемых странах на протяжении исследуемого периода растет (969,8 раза в России и 299 % в США), что в России вызвано, в основном, инфляционными факторами.

В долгосрочном аспекте (1986 – 2012 гг.) уровень государственной поддержки производителя, выраженный в денежном эквиваленте (рис. 2), не претерпел существенных изменений. Этот факт обусловлен инфляционными и конъюнктурными факторами, кроме того, с учетом опережающего роста

объемов производства сельскохозяйственной продукции следует подчеркнуть, что реальное изменение такой поддержки имеет отрицательную тенденцию, что видно при анализе аналогичного показателя, рассчитанного в относительной форме (рис. 3).

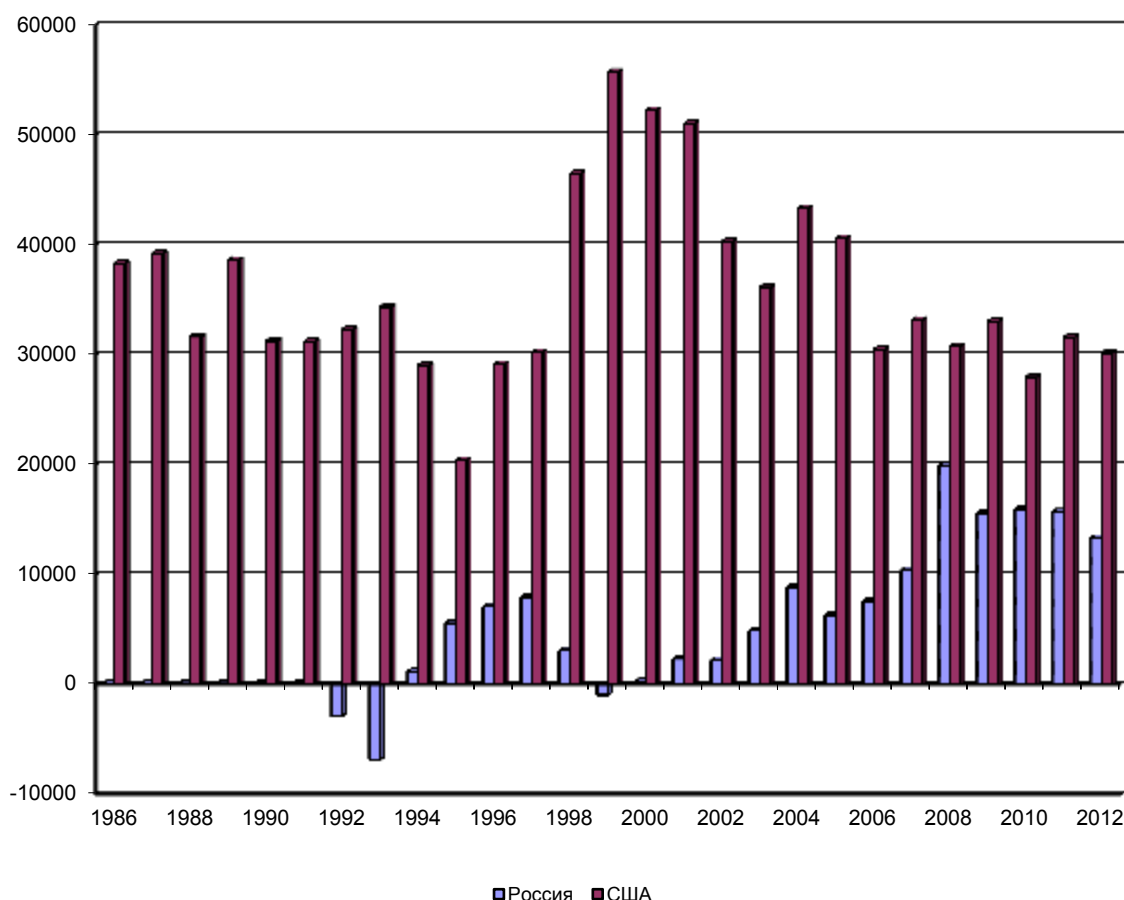


Рис. 2. Оценка поддержки производителя сельскохозяйственной продукции в России и США в 1986 – 2012 гг, млн долл США

Уровень оценки поддержки производителя, которая является индикатором денежных выплат производителям сельскохозяйственной продукции (рис. 3), в целом по странам ОЭСР вырос до 17% от валовой выручки фермеров в 2012 году по сравнению с 15% в 2011 году. В то же время в России эти показатели составили – 13,5 (15,1)%, в США – 7,1(7,7)% соответственно. Однако в долгосрочной перспективе уровень поддержки фермерских хозяйств в странах ОЭСР снижается: в 1995-1997 гг. он составлял 21%, а средний показатель в 2010-2012 гг. составил около 16%. Изменения в уровне поддержки в последние годы зачастую были обусловлены скорее изменениями на международных рынках, чем четкими изменениями в политике. В то же время, в сверхдолгосрочном аспекте необходимо отметить существенное влияние на уровень поддержки производителя глобальной аграрной политики, проводимой Всемирной торговой организацией. Об этом свидетельствует существенное сокращение

поддержки (в России (82,5%) и США (24,1) в 1986 г. относительно 13,5 % в России и 7,1 % в США в 2012 г.). Таким образом, за последние 27 лет государственная поддержка производителя сократилась в России на 69 %, в США - 17%. Причем в отдельные годы (1992, 1993) в России такой поддержки ни только не существовало, но средства из аграрного сектора вымывались.

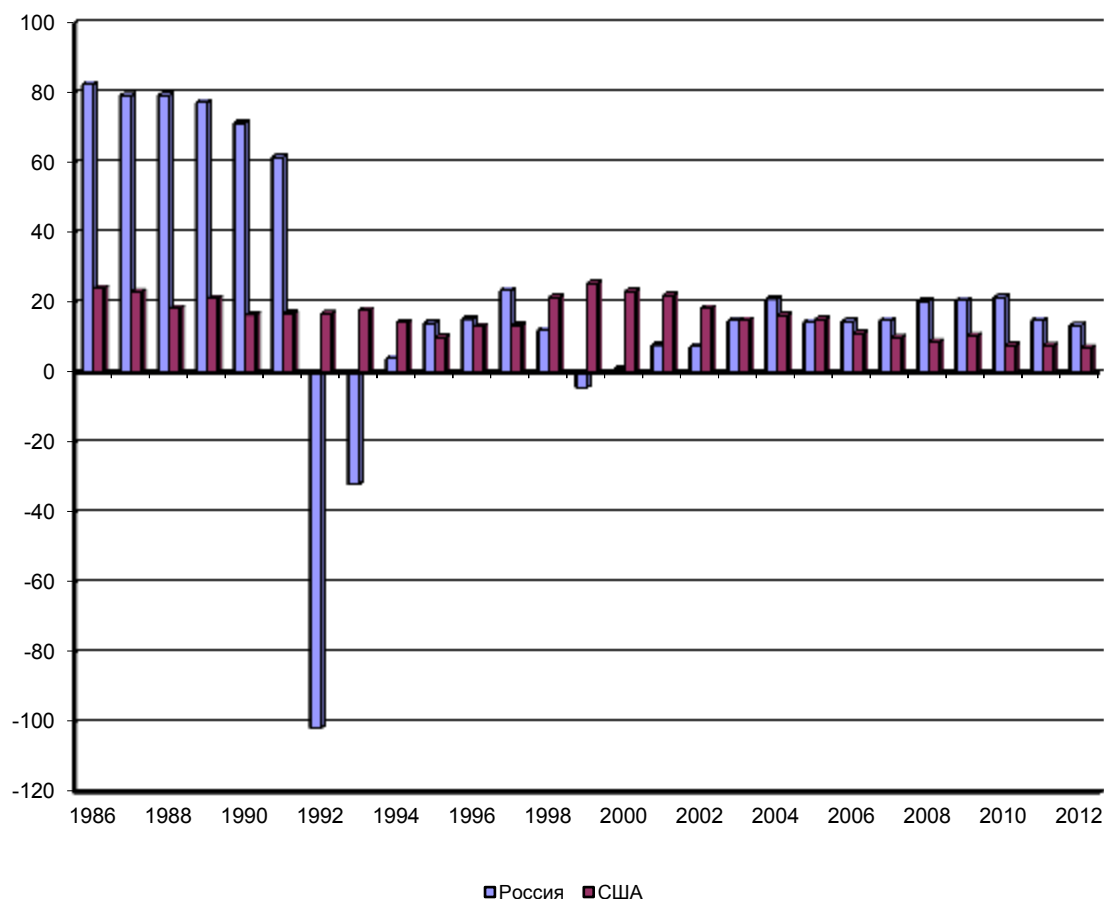


Рис. 3. Оценка поддержки производителя сельскохозяйственной продукции в России и США в 1986 – 2012 гг, %

Коэффициент защиты производителя измеряет отношение между ценой производителя и мировой ценой. Данный показатель может быть, таким образом, рассмотрен в качестве оценки косвенных экспортных субсидий, необходимых для экспорта произведенной продукции.

Из рис. 4 видно, что в России такая защита экспорта агропродовольственных товаров была очень высока. Например, в 1986 г. $NRС=5,9$, в 1991 г. – 3,7. Именно на величину этого коэффициента цена, полученная фермерами с учетом экспортных субсидий, была ниже мировой цены. Критического значения в России указанный коэффициент достиг в 1992 г. (0,4), когда экспортировать агропродовольственные товары стало невыгодно, произошло импортозамещение отечественного продовольствия на продовольственные товары других стран. В настоящее время и в США и в

России коэффициент защиты производителя практически равен единице, то есть такая экспортная защита не осуществляется. В данной связи понятна направленность аграрной политики исследуемых стран на реализацию агропродовольственных товаров на внутреннем рынке.

Однако, несмотря на свою относительно неплохую способность к восстановлению после экономических спадов, сельскохозяйственные рынки по-прежнему отражают воздействие двухскоростной глобальной экономики. Рост цен на нефть является важным, но непредсказуемым фактором ценового прогноза в долгосрочном аспекте. Снижение стоимости доллара в США должно уменьшить относительную конкурентоспособность других экспортеров, повышая при этом покупательную способность многих импортеров.

Вместе с тем, цены на агропродовольственные товары должны вырасти в среднесрочной перспективе, в настоящее время они достигли исторических высот. В краткосрочной перспективе цены на продукцию растениеводства должны упасть в связи с новым всплеском производства, но низкий уровень запасов поддерживает высокие цены на мясо. Более долгосрочные цены на продукцию как растениеводства, так и животноводства, должны вырасти, так как цены на мясо, рыбу и биотопливо, согласно прогнозу 2013-2022 гг, будут расти более активно.

Цены с коррекцией на инфляцию остаются высокими. Средние реальные цены на период 2013-2022 гг прогнозируются гораздо выше, чем средние величины в 2003-2012 гг для большинства сырьевых товаров. Однако, средние реальные цены в следующем десятилетии должны быть ниже тех пиков, которые имели место в последние годы.

Большая часть роста торговли придется на бурно развивающиеся экономики, так как на них приходится основной экспорт кормового зерна, риса, семян масличных культур, растительного масла, сахара, говядины, птицы и рыбы. Доля зоны ОЭСР в торговле будет и дальше сокращаться, но она будет оставаться при этом ведущим экспортером пшеницы, хлопка, свинины, баранины и большинства молочных продуктов.

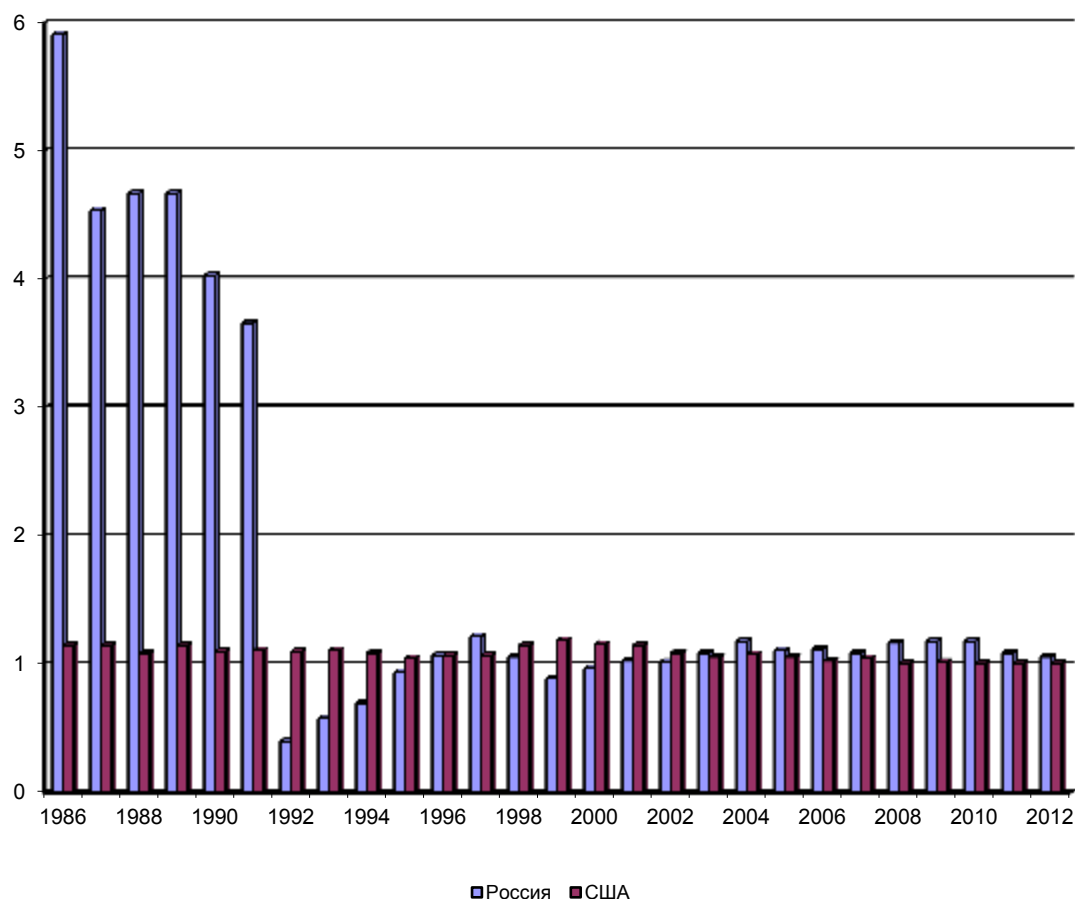


Рис. 4. NPC производителя сельскохозяйственной продукции в России и США в 1986 – 2012 гг, коэффициент

Из рис. 5 видно, что стоимость валового фермерского дохода в России в 1986 г. была в 5,7 раза выше, чем, если бы он был получен по мировым ценам безо всякой бюджетной поддержки - $NAC=5,72$. В дальнейшем прослеживается тенденция к уменьшению данного показателя до критического уровня 0,5 в 1992 г. Эта тенденция обусловлена социально-экономическими изменениями в постсоветском пространстве.

В настоящее время и в США и в России исследуемый показатель колеблется около значения единицы. В том случае, когда NAC производителей эквивалентен единице, это означает, что валовой фермерский доход полностью получен на рынке без государственной поддержки. Таким образом, чем ниже NAC производителей, тем ниже доля валового фермерского дохода, полученного на рынке в результате реализации мер государственной поддержки. Таким образом, следует констатировать тот факт, что в обеих странах наблюдается довольно высокая **рыночная ориентация сельскохозяйственного производства**, то есть степень влияния рыночных сигналов на ориентацию аграрного производства практически не сдерживается мерами аграрной политики.

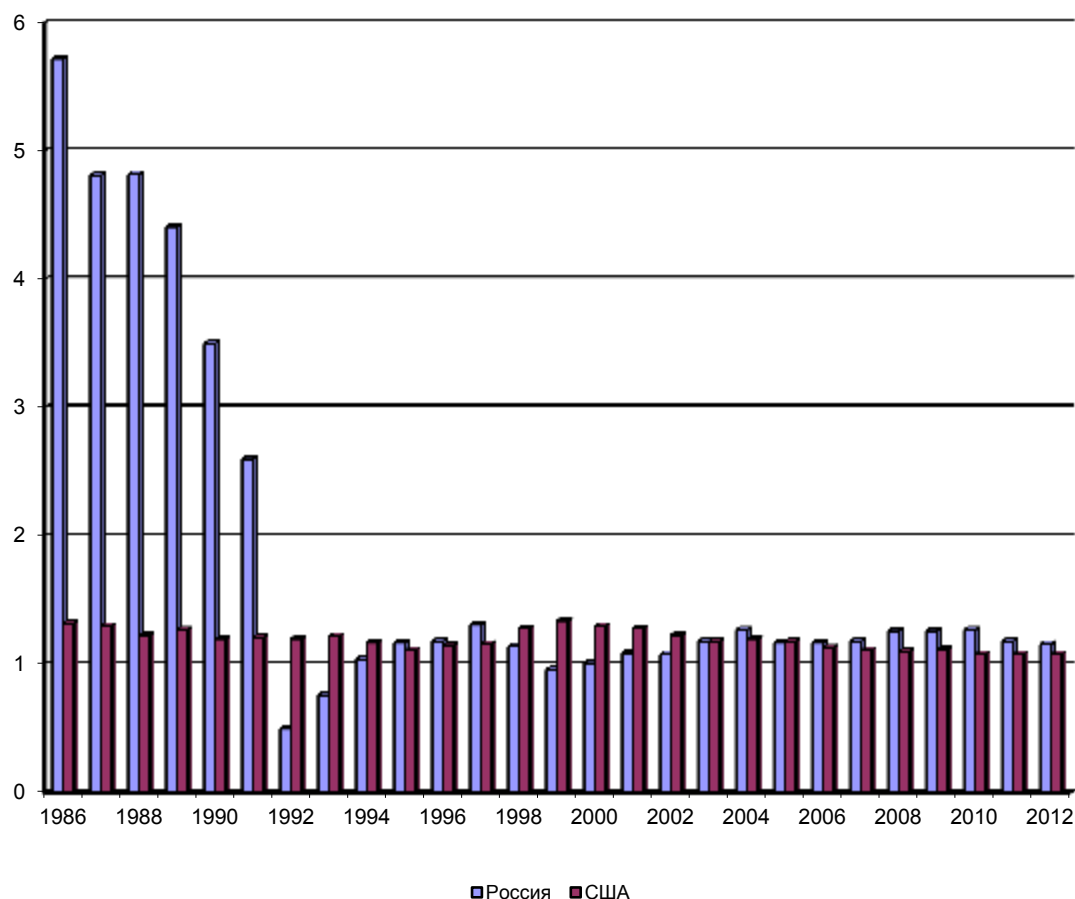


Рис. 5. NAC производителя сельскохозяйственной продукции в России и США в 1986 – 2012 гг, коэффициент

Не считая периода трансформационного кризиса начала 1990-х гг., общие услуги (в их число входят капитальные вложения в отрасль) являются единственной точкой приложения государственной поддержки аграрного сектора России, уровень финансирования которой почти сопоставим с докризисными значениями (рис. 6).

Эти выплаты перечисляются для всего аграрного сектора в целом, а не индивидуально для каждого фермера. Они включают вышним по модернизации аграрного производства, государственное акционирование. В отличие от трансфертов поддержку производителя и потребителя, эти трансферты не получают производителями и потребителями индивидуально, не влияют на доходы фермы или на потребительские расходы и соответственно не влияют на производство и потребление сельскохозяйственных товаров. А главное, они остаются в аграрном секторе и не вымываются в другие сферы экономики. Фактически это единственные реальные доходы аграрного сектора России, финансируемые государством в постсоветскую эпоху, учитывая вышеизложенные факты по поддержке производителя и потребителя сельскохозяйственной продукции. Однако это не означает, что финансирование общих услуг происходит в необходимей объеме. Достаточно проанализировать сложившуюся ситуацию

в области инфраструктурного обеспечения сельской местности, а именно — состояние дорог, здравоохранения, образования, культуры, коммунального обеспечения. В результате сокращения финансирования в период кризиса состояние сельской физической и социальной инфраструктуры резко ухудшилось. За исключением расширения сети газопроводов, инвестиции в инфраструктуру за последние 25 лет резко уменьшились. Более того, велик разрыв в инфраструктурном обслуживании между сельскими и городскими территориями.

Вместе с тем, финансирование общих услуг в аграрном секторе США не только превышает в 30-40 раз аналогичные количественные показатели России, но и растет быстрыми темпами, демонстрируя устойчивую повышательную тенденцию.

Это означает, что основная масса бюджетных вливаний в аграрный сектор экономики США реализуется не через поддержку сельскохозяйственного производителя, а посредством финансирования общих услуг, в том числе сельской инфраструктуры.

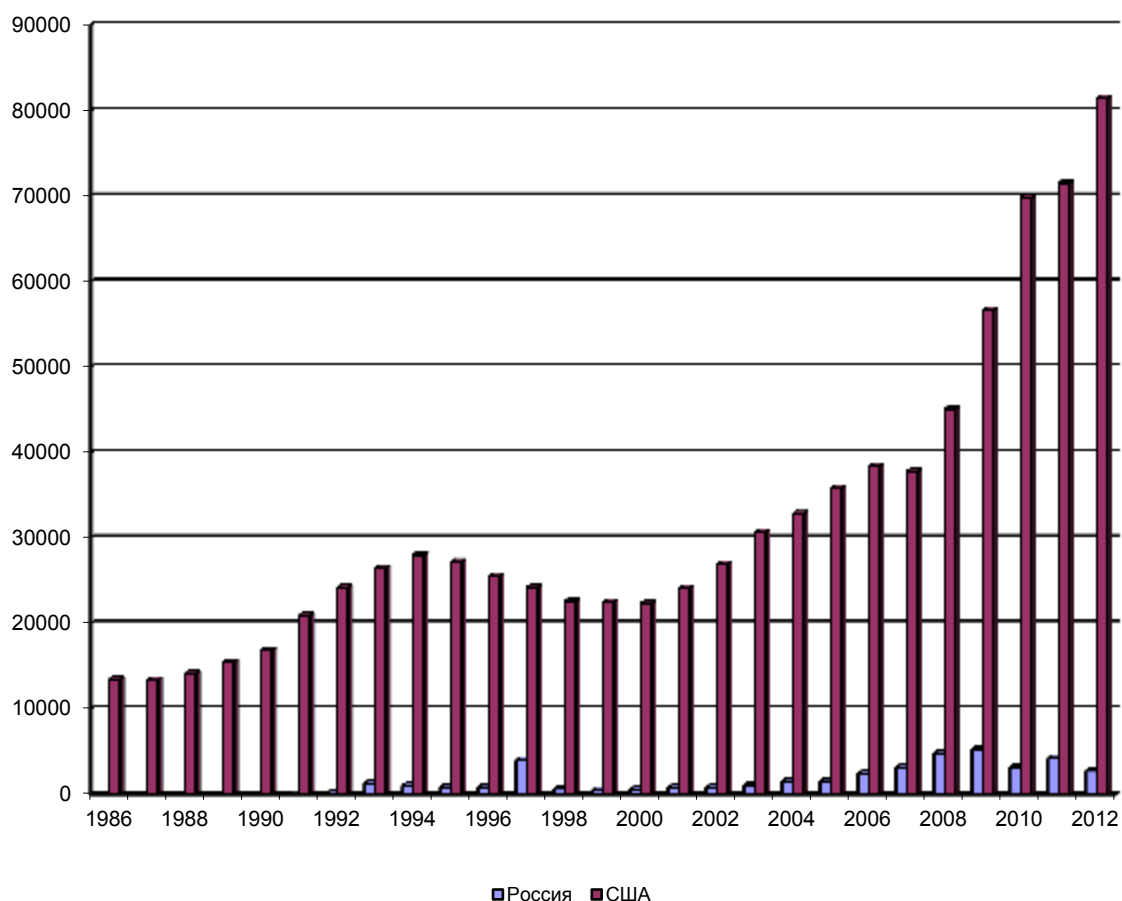


Рис. 6. Оценка государственного финансирования общих услуг в аграрном секторе экономики России и США в 1986 – 2012 гг, млн долл США

Связь между ценами на сырьевые товары и тем, сколько в конце концов потребители платят за продукты питания, как правило, не является прямолинейной. Таким образом, даже в том случае, если цены на сырье остаются высокими, есть определенные доказательства того, что инфляция потребительских цен на продукты питания ослабевает. Тем не менее, так как расходы на продукты питания составляют 20-50% и более бюджета домашних хозяйств в США и России, ценовая доступность продуктов питания остается очень актуальным вопросом.

Потребление всех видов продукции в долгосрочном аспекте в России скорее всего будет расти, хотя и в более медленном темпе, под действием роста населения, роста доходов, урбанизации и изменения рациона питания. Потребление на душу населения, по прогнозам ОЭСР - ФАО, будет быстрее расти именно в России, других странах Восточной Европы и Центральной Азии, за которыми идут Латинская Америка и оставшаяся часть Азии. В настоящее время поддержка потребления в России носит отрицательный характер, в то время, как в США на эти цели посредством продовольственных программ тратится значительное количество бюджетных средств (41 млрд долл США в 2012 г) (рис. 7).

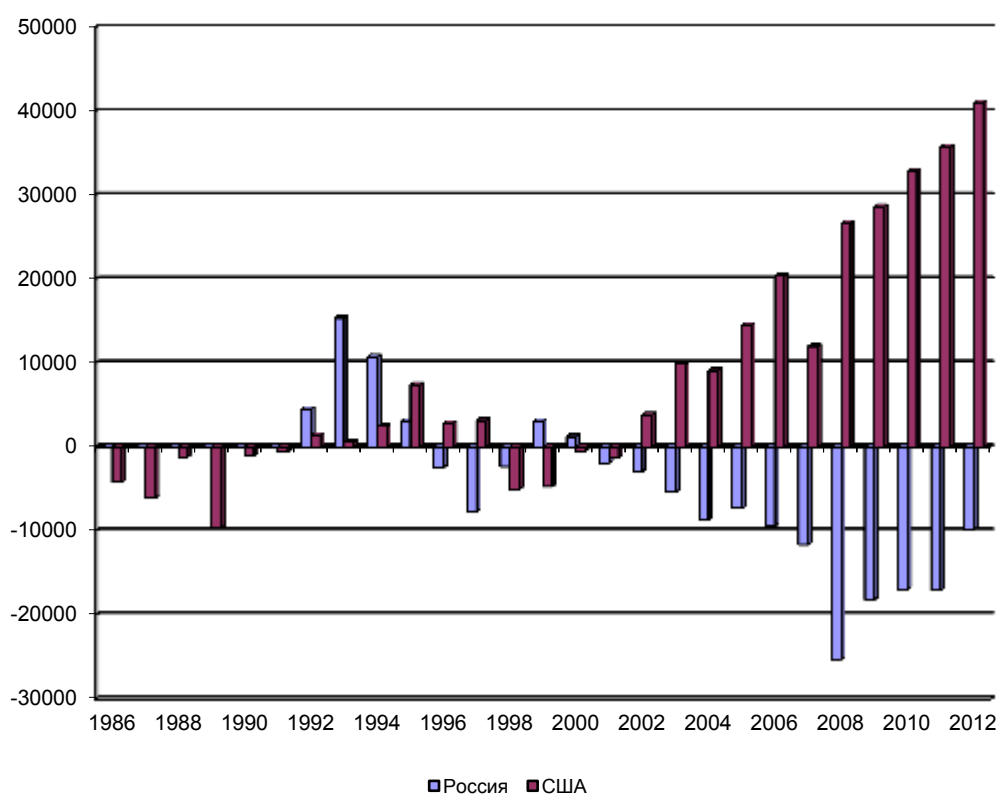


Рис. 7. Оценка государственной поддержки потребителя сельскохозяйственной продукции в России и США в 1986 – 2012 гг, млн долл США

В США на протяжении последних пяти лет порядка 10-14 % совокупных потребительских расходов на агропродовольственные товары представляют собой трансферт, финансируемый мерами аграрной политики, в России данный показатель имеет отрицательное значение («-8» – «-23» %), таким образом, за счет потребителя в России финансируется аграрная политика (рис. 8).

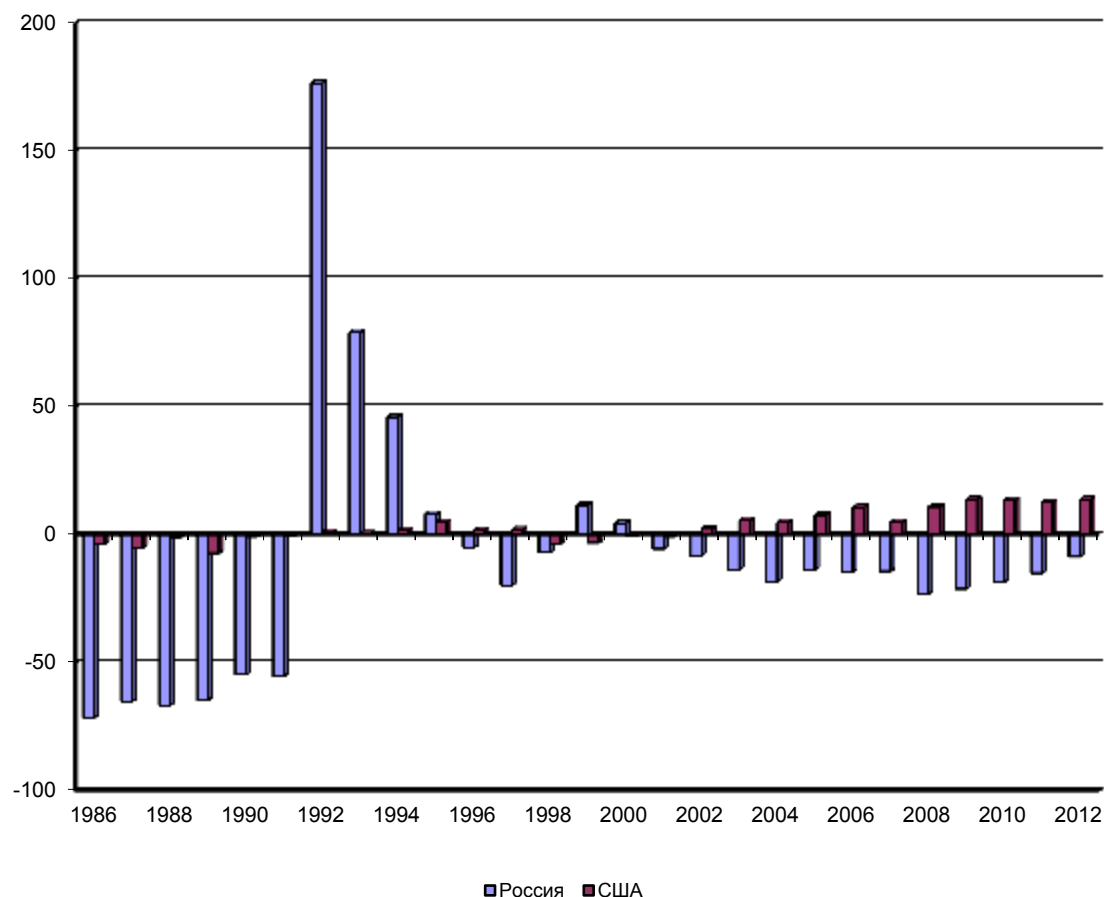


Рис. 8. Оценка государственной поддержки потребителя сельскохозяйственной продукции в России и США в 1986 – 2012 гг, %

До 1991 г в России существовала мощная система защиты от импорта, так, например, в 1986 г, что бы купить импортную агропродовольственную продукцию, надо было заплатить цену, выше мировой почти в шесть раз. С 1992-1995 гг наоборот, покупать импортную продукцию было выгоднее, чем отечественную. В настоящее время и в США и в России цены на агропродовольственную продукцию практически соответствуют мировым.

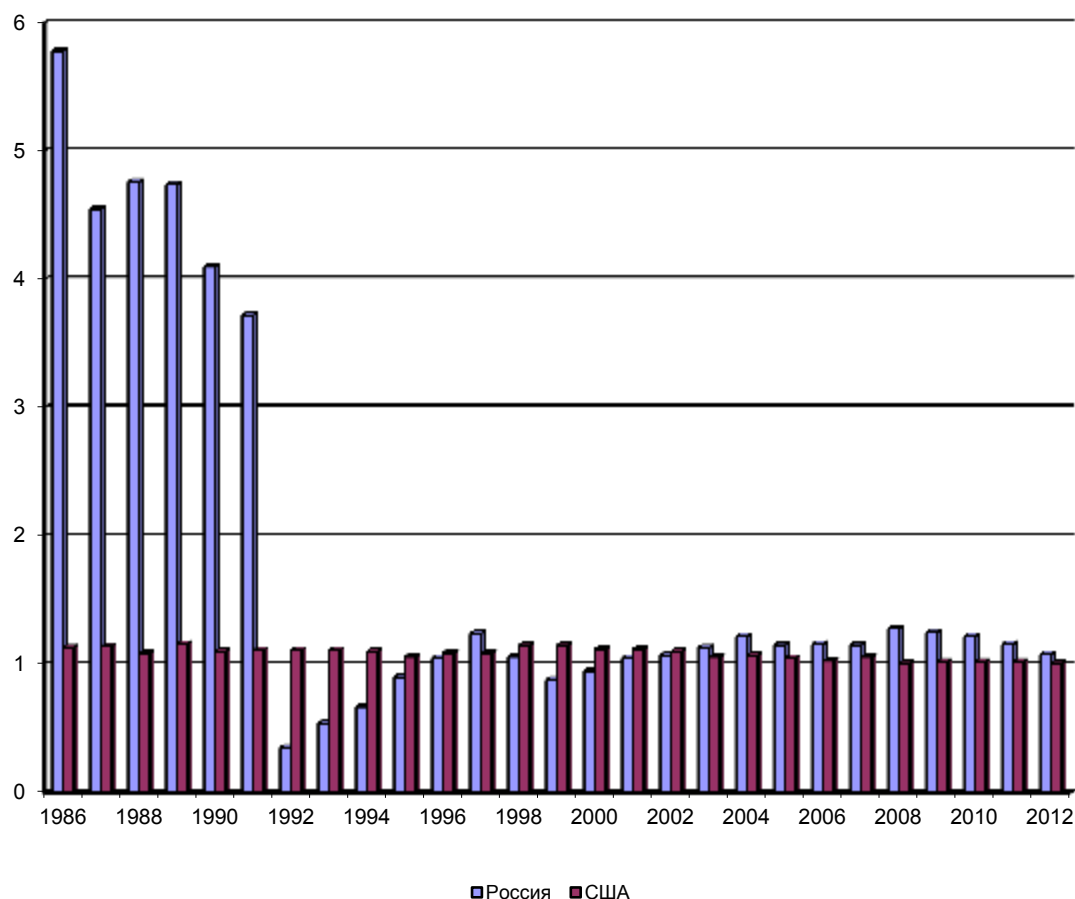


Рис. 9. NPC потребителя сельскохозяйственной продукции в России и США в 1986 – 2012 гг, коэффициент

В 1986 г. в России первичные потребительские расходы были 3,5 раза или на 350 % выше, чем они могли бы быть, если бы рассчитывались по мировым рыночным ценам безо всякой бюджетной поддержки потребителям. В настоящее время и в США и в России этот показатель колеблется в районе единицы. Это означает, совокупные потребительские расходы на сельскохозяйственные товары осуществляются по рыночным ценам, безо всякой поддержки потребителям. Таким образом, чем выше (ниже) потребительский НАС, тем меньше (больше) доля потребительских расходов, рефлектирующих рынок. НАС может быть рассмотрен в качестве показателя **рыночной ориентации**, степени влияния рыночных сигналов (тех, которые проистекают из государственных интервенций) на направление потребления аграрных товаров.

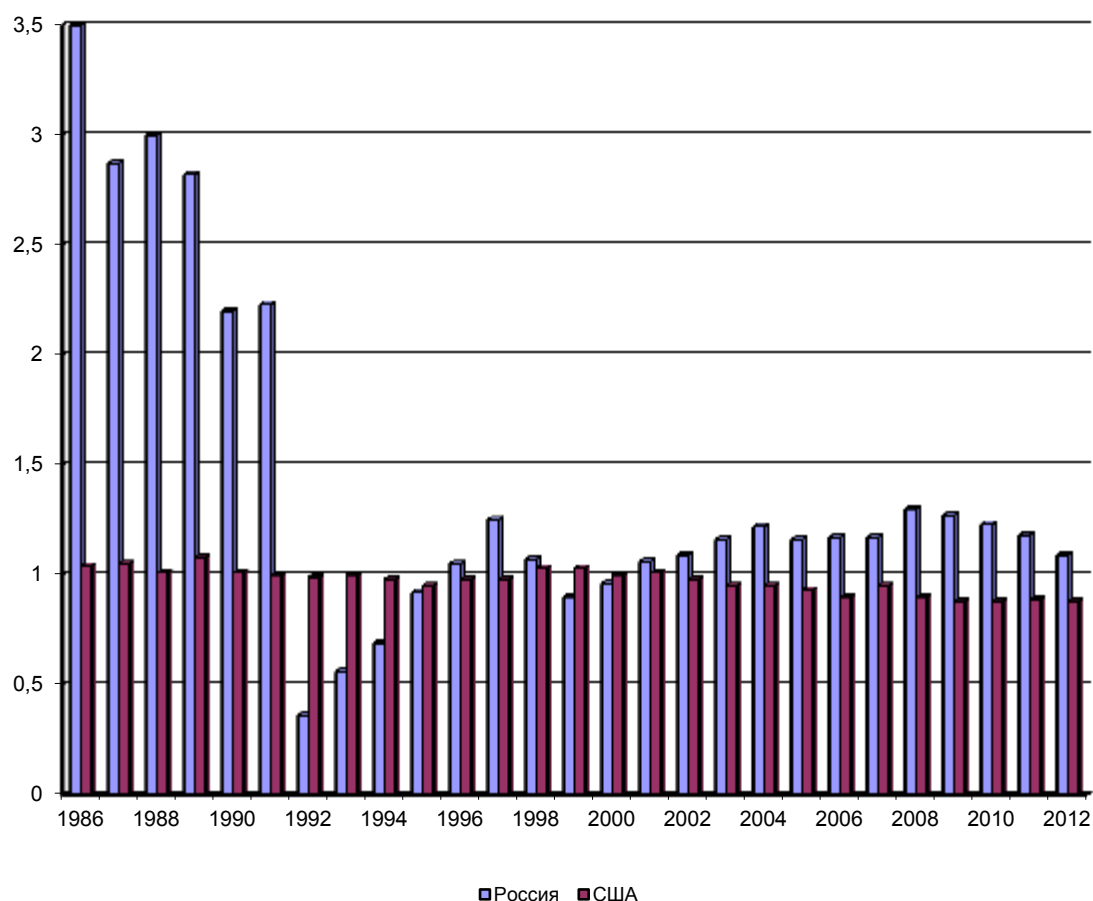


Рис. 9. NAC потребителя сельскохозяйственной продукции в России и США в 1986 – 2012 гг, коэффициент

Проанализировав с помощью методики оценки поддержки аграрного сектора ОЭСР показатели государственного финансирования аграрного сектора России, мы пришли к выводу, что только 10 % совокупной государственной поддержки, направляемой на его развитие, поступает в аграрный сектор (рис. 10). Нельзя не отметить тот факт, что и абсолютное, скорректированное на индекс инфляции, бюджетное финансирование аграрного сектора за последние 25 лет сократилось почти в 5 раз. В пике кризисов начала 1990-х гг и 1998 г абсолютная государственная поддержка аграрного сектора практически была на нулевой отметке. Естественно, эти тенденции не могли не повлиять на состояние отрасли в долгосрочном периоде, его продуктивности (рис. 1).

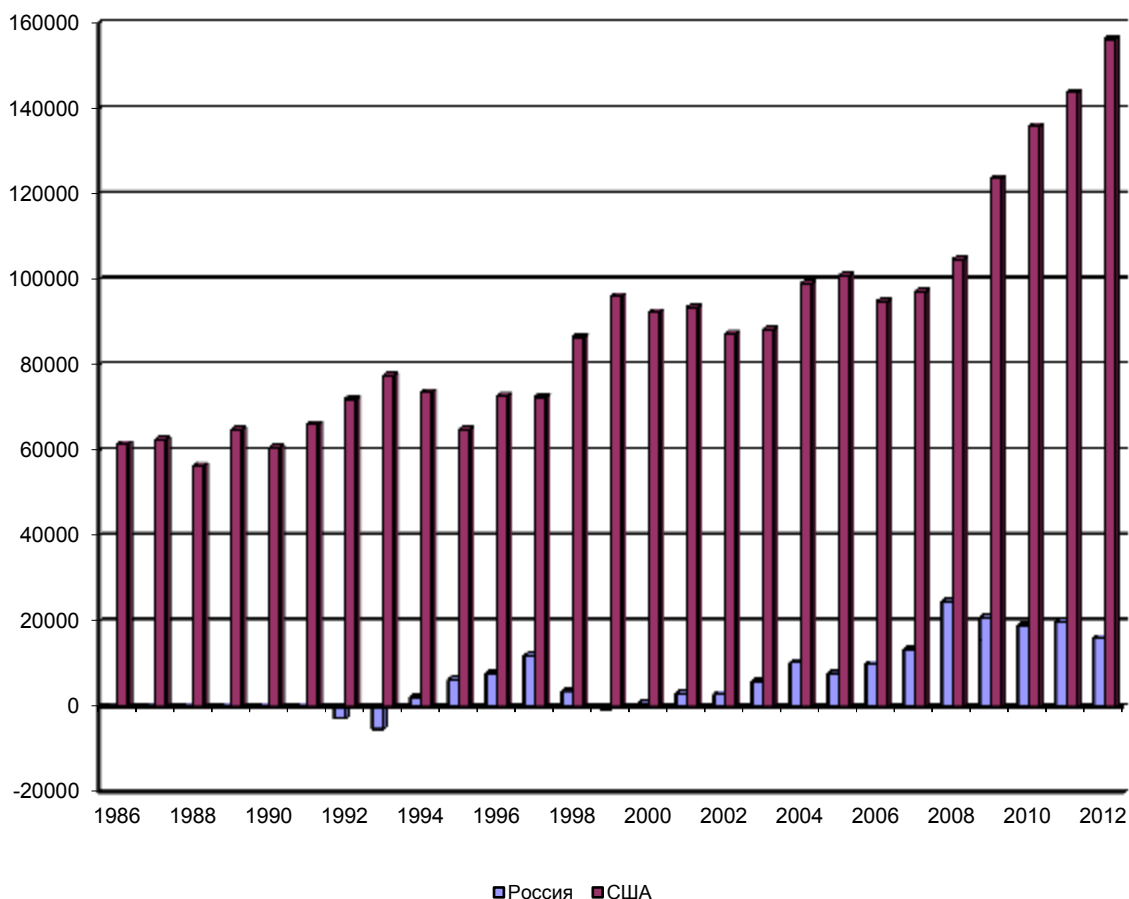


Рис. 10. Оценка совокупной государственной поддержки аграрного сектора экономики России и США в 1986 – 2012 гг, млн долл США

В результате проведенного исследования выявлено, что основной проблемой государственного финансирования предприятий аграрного сектора России, наряду с недофинансированием, является его неэффективность. Кроме того, что российский аграрный сектор финансируется в гораздо меньшей степени, чем в США, бюджетные средства не только расходуются неэффективно, преимущественно на поддержку производителя сельскохозяйственной продукции, а не потребителя или поддержку общих услуг, но и фактически вымываются из отрасли посредством ценового диспаритета и несправедливого налогообложения.

ВЫВОДЫ. На протяжении длительного времени государства многих стран мира оказывают влияние на национальные и интернациональные рынки аграрной продукции. По оценкам Организации Экономического Сотрудничества и Развития (ОЭСР) страны, входящие в ее состав только в 2002 году на эти цели потратили 235 миллионов долларов США, что составляет 31% от общего объема фермерских поступлений в странах ОЭСР. Для сравнения такой же показатель в 1986-1988 годах составил 38%,

поддержка объемов производства и субсидий на сырье составили 76% от общего объема фермерской поддержки в 2002 году, для сравнения – 90% в 1986-88 годах. В результате реформы эти показатели значительно различаются в разных странах.

Так, спустя 10 лет, по состоянию на 2012 г в США и России практически все показатели государственной поддержки снизились до критического уровня, этому способствовал целый ряд факторов, в том числе, вступление в ВТО Российской Федерации. Формальными причинами такого резкого снижения уровня государственной поддержки аграрного сектора экономики были следующие.

Государственное вмешательство по средствам субсидий на производство и торговых барьеров оказывает искажающее воздействие на производство и торговлю, снижает экономическую эффективность оказывает вредное воздействие на окружающую среду. Осознав проблемы, страны участницы ОЭСР заговорили об изменении взглядов на понятие «государственное вмешательство» и разработали общие цели и задачи, которые должны решаться в процессе реформирования их аграрных политик.

Принципиальными новшествами в новой аграрной политике, согласованной Министрами Сельского Хозяйства стран ОЭСР, являются следующие пункты: увеличение влияния мировых цен на внутренние рынки; сокращение государственной поддержки фермерских хозяйств; сокращение протекционистских мер и снижение торговых барьеров; приведение в соответствии национальных экономических интересов со стабильностью окружающей среды, безопасностью продуктов питания и сельским благоустройством таким образом, чтобы при этом не оказывать искажающее действие на производство торговлю. Кроме того, приходится учитывать различия в экономических и социальных ситуациях в различных странах ОЭСР.

*Кудряков С.А., д.т.н., с.н.с.
профессор*

*Санкт-Петербургский государственный
университет гражданской авиации
Россия, г. Санкт-Петербург*

ДОЖИВЕМ ДО ПОНЕДЕЛЬНИКА...

ИЛИ

СТРАСТИ ПО ИСТОРИИ В СТРАНЕ НЕВЫУЧЕННЫХ УРОКОВ

Паситесь, мирные народы!

Вас не разбудит чести клич.

К чему стадам дары свободы?

Их должно резать или стричь.

Наследство их из рода в роды

Аннотация. В статье рассматриваются результаты применения антропометрии в историко-экономических исследованиях, проведенных Б.Н. Мироновым по анализу изменения благосостояния населения России в XVIII-XX веках. Особое внимание уделяется социально-психологическим аспектам интерпретации обнаруженных закономерностей и их связи с общественно-политической жизнью сегодняшней России.

Ключевые слова: Миронов Б.Н., историография, антропометрия, дефинитивный средний рост, уровень жизни, благосостояние населения, революция, системный кризис, самоисполняющееся пророчество.

Всего несколько месяцев прошло с момента публикации второго издания книги Б. Н. Миронова «Благосостояние населения и революции в имперской России: XVIII-начало XX века» [1], как увидела свет его же книга «Страсти по революции: Нравы в российской историографии в век информации» [2], содержащая ответы автора на отзывы, рецензии и статьи своих оппонентов по первому и второму изданию «Благосостояния населения».

О степени интереса к книге «Благосостояние населения» и ее неоднозначных оценках свидетельствует уже только тот факт, что для ответов коллегам, рецензентам и оппонентам автору понадобилось подготовить отдельную книгу. По признанию самого автора «резонанс на книгу... превзошел все мыслимые ... варианты реакции». С этим трудно не согласиться.

Б.Н. Мироновым проделана колоссальная работа – объем самой книги превысил 800 страниц, а для ответов на вопросы и замечания понадобилось еще более 300, причем обе книги базируются на огромном дополнительном статистическом материале.

В рамках краткого отзыва провести полный анализ обеих книг чрезвычайно тяжело. Ограничения объема поневоле требуют выбирать только самые значимые моменты как из книги, так из полемики сторонников и противников концепции Б.Н. Миронова. Серьезная и аргументированная критика выводов, полученных автором, предполагает проведение самостоятельного исследования и альтернативного моделирования, размеры которых, скорее всего, окажутся сопоставимыми с гигантским трудом, проведенным автором монографии. По этой причине я не претендую ни на роль рецензента, ни на исчерпывающий отзыв о книге автора. Свою небольшую статью я бы назвал продолжением размышлений над книгами автора и поднятыми им проблемами, начатыми мною год назад [3].

Если театр начинается с вешалки, то, вероятно, книга начинается с обложки. По крайней мере, именно так началось мое знакомство со вторым изданием монографии «Благосостояние населения и революции в

имперской России: XVIII-начало XX века». Первое, что бросилось в глаза – это изменение оформления иллюстрации переплета. Предыдущее издание этой работы, увидевшее свет в 2010 году и вызвавшее неоднозначную реакцию среди специалистов, встречало читателей репродукцией «Купчиха за чаем» Б.М. Кустодиева. Дородная молодая женщина, степенно распивающая чай за столом с обилием фруктов на фоне умиротворяющего пейзажа и трех церквей, наглядно и предметно демонстрировала спокойное благосостояние. Купчиха меньше всего ассоциировалась с носителями революционных идей, а принимая во внимание год ее создания (1918), вероятно, являла собой образ утраченного, а не приобретенного в результате социальных перемен. Невольно возникающий диссонанс в восприятии названия книги в контексте действующей исторической парадигмы и первой же иллюстрации, давал повод предположить, что и ее содержание окажется не менее интригующим и интересным. Так оно и было.

Не одно поколение в нашей стране выросло на ставшей хрестоматийной исторической установке о бедственном положении рабочего класса и крестьянства, о систематическом снижении уровня жизни в дореволюционной России, об отсутствии прав и свобод, а также наличии всего негатива, который только возможен в «тюрьме народов». В соответствии с этой установкой на обложке должны быть скорее репинские «Бурлаки на Волге», а не красавица-купчиха.

И вот перед нами второе исправленное и дополненное издание книги. В названии книги на обложке добавилось уточнение – «XVIII-начало XX века», а также с обложки исчезла пышнотелая купчиха. Но кто же занял ее место? Вопрос мог бы показаться искусственным и надуманным, но смею предположить, что только в отношении какого-нибудь другого автора. В нашем случае, наверняка, все обдуманно, имеет свой смысл и свое назначение.

Теперь на обложке книги красуется репродукция картины И.В. Тихонова «Идиот» из триптиха «Колесо». Выбранная для оформления книги картина, вероятно, является самой мягкой по форме выражения относительно других картин триптиха, но по сравнению с кустодиевской купчихой – это более чем жестко. Два года принципиальных дискуссий, прошедших после первого издания книги, явно дают о себе знать.

В ярко красной распахнутой рубахе и шутовском колпаке с бубенчиками, зажав в руке метлу, с диким взглядом и, судя по всему, с таким же невразумительным криком, не разбирая дороги, бежит мужичок. Он бежит вдоль того, что когда-то было селом. Разрушенные церковь и дома, парящие в дымном воздухе полумистические персонажи, разбегающиеся из-под ног черные кошки, все создает ощущение предельного гротеска и катастрофической потери. Широко раскинув руки, он то ли пытается взлететь, то ли готовит себя к крестному распятию. Каким образом попытка навести разумный порядок и обустроить жизнь (ведь брал

же он в руки метлу) обернулась трагедией и полным хаосом, а сама метла в его руках теперь воспринимается как атрибут ведьм? Кому он доверился и как смогли довести его, в общем то весьма разумного человека, до того состояния, когда имя ему стало «Идиот». А самое главное, каково его будущее? Сумеет ли он осознать свою ответственность за излишнюю доверчивость, молчание и бездействие (а может быть и личное участие в процессе) во времена, когда попирали святыни, разрушали устои, громили жилища и насаждали искусственную веру? Хватит ли у него сил остановить свой бессмысленный бег, раскаяться и подняться с колен? Достанет ли терпения выпрямиться самому и помочь подняться своему соседу? Или логическим концом его бега будет полный крах?

Не менее интересен и вопрос о том, кого следует ассоциировать с персонажем обложки новой книги. В первом издании такой вопрос казался очевидным, а во втором, как говорят, есть варианты. Теоретически иллюстрация может касаться того, для кого книга написана, того, кто написал книгу и того, о ком она создана. Дальше каждый решает самостоятельно.

Выход в свет книги, в которой автор осмелился высказать альтернативную точку зрения и попытался ее доказать на основе анализа конкретных экономических и антропометрических данных, безусловно, помимо радости по поводу инновационной трактовки исторического материала должен был встретить острую критику, граничащую с полным неприятием. Что собственно и произошло, а последовавшее за публикацией обсуждение книги и полемика автора со своими рецензентами и оппонентами были не менее поучительны, чем сама монография. Итог этой дискуссии – появление полемического труда Б.Н. Миронова «Страсти по революции» с иллюстрацией «Красный петух» из того же триптиха И.В. Тихонова «Колесо».

Примененное художественное оформление с одной стороны подчеркивает концептуальное единство двух упомянутых книг, а с другой сразу дает понять, что дискуссия с оппонентами будет бескомпромиссной. Впрочем, уделив достаточно внимания обложкам, не будем забывать и о содержании самих книг.

Вероятно, главная идея книги состоит в критике и опровержении сложившейся в исторической науке парадигмы системного кризиса позднеимперской России второй половины XIX – начала XX в., которая в ряде случаев распространялась и на более ранние исторические периоды. Идея системного кризиса, охватившего все стороны общественной системы и фактически приведшего к ее нежизнеспособности, вполне логично демонстрировала признаки глубочайшего разложения самодержавного режима и полной истощенности его источников дальнейшего развития. Концепция кризиса полностью оправдывала и различного рода освободительные движения, и революцию, а также многочисленные

последующие действия победившего пролетариата по выжиганию «каленным железом» «родимых пятен самодержавия и капитализма».

Неотъемлемой частью парадигмы имперского кризиса является и наличие ярко выраженной постоянной тенденции обеднения и ухудшения уровня жизни крестьянства и рабочего класса в России, происходящего на фоне усугубляющейся деспотичной эксплуатации, и отсутствия у трудящихся гражданских прав.

Россия рассматривалась как страна, находившаяся в особо тяжелом для трудящихся классов положении, что собственно и определило возникновение в ней революционной ситуации, закончившейся закономерной и исторически неизбежной победной пролетарской революцией 1917 года.

Собранный фактический материал и предложенный способ его интерпретации позволили автору монографии создать принципиально иной образ России имперского периода. В соответствии с этим образом Россия являлась не деградирующей, а развивающейся страной, которая как мало уступала большинству из своих европейских соседей.

Уже в самом начале книги [1, с.17] Б.Н. Миронов формулирует свое отношение к истории нашей страны: «Россия - нормальная европейская страна, в истории которой трагедий, драм и противоречий – несколько не больше, а достижений и успехов несколько не меньше, чем в истории любого другого европейского государства».

За эту свою концепцию Б.Н. Миронов готов сражаться до конца. В «Страстях по революции», во введении он цитирует слова А.Я. Гуревича «История – наука пристрастная, что работать, не имея никаких симпатий и антипатий, увлечений и склонностей, даже предвзятых идей, историк, который изучает людей, действующих в обществе, совершающих поступки и движимых мыслями и страстями, - не может».

Более чем смелое заявление особенно из уст признанного ученого. Невольно возникает вопрос, что в таком случае представляет собой история? Это наука или способ реализации страстей? Ответ кажется очевидным, но приводимые Б.Н. Мироновым выдержки из статей и выступлений некоторых своих оппонентов заставляют серьезно задуматься над данной проблемой. В ряде случаев страсти явно перетекают через край и граничат с вульгарными выпадами времен «охоты на ведьм».

В ставшем культовым кинофильме Станислава Ростоцкого «Доживем до понедельника» (1968 г.) школьный учитель истории Илья Семенович Мельников (в замечательном исполнении Вячеслава Тихонова) говорит: «История – это наука, которая делает человека гражданином!». Возможно, в этих словах содержится некоторый излишний пафос, обусловленный датой создания фильма, но лично мне такой подход к истории нравится. Если мы говорим о становлении и развитии личности, как реального гражданина, то

должны отказаться как от прокрустова ложа сложившихся догматов, так и от неподкрепленного реальными данными новаторства в интерпретациях.

Наука представляет постоянно развивающуюся систему доказанных фактов и гипотез непрерывно пополняемых, критикуемых, проверяемых, частично отвергаемых или находящих новое истолкование. Новое знание всегда рождается в форме научного предположения, то есть гипотезы, которая предлагает новый взгляд на имеющийся набор эмпирических фактов.

К сожалению, приходится признать, что декларирование прогрессивных и диалектических воззрений на науку временами приводило к весьма ненаучным выводам. Не вдаваясь в проблемы научных споров о вселенском эфире и теплороде, происходивших в эпоху М.В. Ломоносова, напомним, что в совсем недалеком прошлом нашей страны к числу «псевдонаук» и глубочайших заблуждений относили, например, генетику и кибернетику, причем в качестве аргументации использовались риторически возвышенные категории научности и диалектичности.

Что касается методики используемой в своем исследовании Б.Н. Мироновым, то она представляется вполне обоснованной и корректно использующей принятый на сегодняшний день математический аппарат. Обвинения оппонентов в адрес автора, использующего «бухгалтерский» подход к истории выглядят не очень убедительно [2, с.37]. Еще И. Кант (уж его-то сложно заподозрить в страсти к «бухгалтерии») говорил о том, что в любом частном учении о природе можно найти науки в собственном смысле лишь столько, сколько имеется в ней математики [4, с.58]. Впрочем, давайте к этой мысли великого философа подходить без излишнего фанатизма. Однако, в работе, посвященной анализу экономического и социального благополучия населения, присутствие статистических вычислений само собой разумеется. Математические и, если хотите, «бухгалтерские» расчеты ничего плохого в себе не несут и никоим образом не умаляют значения истории как самостоятельной науки, тем более, что математические изыскания являются важной, но далеко не единственной частью исследования Б.Н. Миронова.

В качестве критерия для оценки экономики и происходящих в стране изменений автором выбрано благосостояние населения, что дополнительно акцентировано и в названии самой книги. Логика рассуждений в данном случае проста и понятна. Если благосостояние населения имеет постоянную повышательную тенденцию, то государство работает удовлетворительно, экономика его эффективна и проводимые реформы продуктивны и оправданы. Если тенденция нисходящая, то, соответственно, все наоборот.

Возникает естественный вопрос об определении понятия благосостояния и количественных способах его измерения.

Автор признает тот факт, что в современной литературе нет однозначного определения понятия «благосостояния» и его синонима

«уровень жизни», отмечая при этом близость к ним, но не синонимичность таких понятий как «качество жизни» и «положение населения».

Рассматривая и анализируя существующие подходы к количественной (численной) оценке благосостояния, включающие в себя до 50 различных показателей и индикаторов, автор совершенно справедливо указывает на практическую невозможность их использования из-за отсутствия необходимых достоверных исторических данных. С этой точки зрения представляется весьма заманчивым найти какой-либо единственный параметр, коррелированный с комплексным понятие «благосостояния».

Автором предлагается рассматривать тело человека, как интегральный показатель уровня жизни и энергетического статуса. В результате средний рост человека предлагается считать зависящим от условий жизни (питания, физических и психических нагрузок, перенесенных заболеваний, жилищного комфорта, медицинского обслуживания, чистоты воздуха, воды, климатических условий и других факторов внешней среды) на всем протяжении жизни до момента измерения. К моменту достижения полной физической зрелости человек достигает так называемого дефинитного роста, который в дальнейшем уже не увеличивается. Величина роста индивидуального человека рассматривается величиной зависящей от большого числа случайных факторов, в то время как на социальном уровне средний рост населения считается в основном зависящим от факторов среды (физической и социальной), а, следовательно, может использоваться как показатель среднего «уровня жизни».

Идея использования среднего роста в качестве интегрального показателя уровня экономического развития общества не нова, и автор раскрывает историю развития данного подхода. В своей основе он опирается на доказанный в биологии факт, что дефинитивный средний рост человека характеризует степень удовлетворения его базисных потребностей в соответствующих природных и социальных условиях проживания. Из этой концепции следует, что в рамках одного этноса высокие люди в среднем лучше питались, имели лучший уход и прочие жизненные условия, чем люди с низким ростом. В соответствии с приведенной логикой данные о среднем росте позволяют оценить степень удовлетворенности базисных потребностей населения, а, следовательно, и судить о его благосостоянии. Принятая посылка открывает широкие возможности для использования методов статистики и математического моделирования.

В отношении применения антропометрии в историко-экономических исследованиях хотелось бы сделать небольшое замечание. Некоторые из критиков концепции Б.Н. Миронова усматривают в таком подходе «зловещую тень» расизма и фашизма. Это, конечно, идеологический перебор. Проблему возникновения предвзятых стереотипных суждений по отношению к нейтральной ситуации автор блестяще продемонстрировал на примере рассмотрения студенткой картины «Друзья-приятели» [2, с.112].

Однако, принимая во внимание размеры и глубину трагедии, которая выпала на долю нашей страны в период войны с фашизмом, а так же учитывая определенное распространение неонацизма среди нашей молодежи, вероятно, имело бы смысл более подробно описать разницу в подходах современной исторической антропометрии и нацистских изысканий. За прошедшие послевоенные годы многократно прокрученные кадры из кинофильмов, показывавших процедуры антропометрии, проводившиеся в нацистских лабораториях, создали подсознательный негативный ассоциативный стереотип у многих наших граждан. Поэтому не удивительно появление столь резкой негативной реакции у некоторых критиков. У ряда читателей, вероятно, само слово «антропометрия» вызывает реальное подсознательное неприятие, а кое-то, возможно, преднамеренно использует эти ассоциации для того, чтобы больнее задеть автора книги в пылу дискуссии. Ничего не поделаешь, ученые – тоже люди. Ведь недаром автор сам начал свою книгу словами «Страсти, страсти, страсти...», а там где бушуют страсти, трудно рассчитывать на объективность и корректность оценок.

Использование математических методов подразумевает корректность их применения, полноту представления полученных результатов и адекватность их интерпретации. С этой точки зрения к некоторым приводимым данным есть замечания.

Так, например, в первой же появляющейся в книге таблице [1, с.84] приводится рост петербургских женщин разных профессий, измеренных в 1980-2005 годах и подробно исследованный автором в одной из своих предыдущих работ. Понятно, что эти данные не имеют отношения к анализируемому в книге периоду и служат лишь для иллюстрации теоретических основ исторической антропометрии. Тем более приведение ростовых данных в этом показательном примере и ограничение только средними значениями роста и средним возрастом выглядят крайне куце. Исходя из методических соображений, было бы целесообразным привести в данном месте книги итоги своих предыдущих исследований, а не ограничиваться ссылкой на свою работу. Это позволило бы читателю увидеть данные и об объемах выборок, и об оценках дисперсии, и совсем не лишними были бы графики гистограмм для получения общего представления о законе распределения изучаемой величины. Без этих данных говорить о статистической значимости разницы в росте между представительницами различных профессий просто рискованно.

Чуть далее по тексту [1, с.152] в Таблице 4.4. Средний рост бродяг и арестантов сравнительно с другими социальными группами в России в 1801-1850 гг., мы встречаемся с другим аспектом не самой удачной демонстрации статистических данных. На первый взгляд все выглядит очень строго. Присутствуют и данные о размере выборок, и средние, и стандартные отклонения, и даже стандартная ошибка средних (которую, по моему

мнению, как раз приводить не стоило, так как подготовленный читатель ее легко вычислит из других приведенных данных, а неподготовленный читатель вероятнее всего будет введен в заблуждение относительно точности полученных результатов).

Однако сразу возникает вопрос о проверке статистической значимости обнаруженных отличий в среднем росте. Использование критерия Стьюдента в данном случае показывает, что разница в росте бродяг и арестантов по отношению к привилегированному сословию является статистически достоверной при вероятности ошибочного заключения (уровне значимости) $\alpha \geq 0,1$, хотя в медицине, социологии, психологии и экономике данные обычно анализируются при более низкой вероятности ошибки (уровне значимости) $\alpha = 0,05$ и ниже.

Справедливости ради отметим, что со статистической значимостью разницы в росте с другими приведенными категориями населения в указанной таблице все обстоит хорошо. Этот результат совершенно объясним, исходя из имеющихся размеров выборки по каждой категории, но хотелось бы чуть большей строгости или пояснений, где и почему удалось или не удалось обнаружить статистическую значимость различий и какова вероятностная оценка полученного результата.

Подобного рода пожелания можно высказать и в отношении некоторых других таблиц книги, но я не стал бы их относить ни к ошибкам, ни тем более к стремлению выдать желаемое за действительное.

Автор цитирует вывод датского исследователя роста детей в детском приюте: «Лучше скудный обед, приправленный лаской, чем жирный окорок, нашпигованный ненавистью» [1, с.91]. Замечательный вывод, показывающий важность психологического комфорта для развития и роста организма. Учесть этот фактор количественно чрезвычайно трудно особенно в исторической ретроспективе. Хотя усреднение по большому числу наблюдений позволяет нивелировать индивидуальное влияние стресса на развитие организма, все же вопрос о построении многофакторных моделей, учитывающих помимо прочего параметры психологической экологии и психологического комфорта, мог бы стать предметом будущих изысканий, как самого автора, так и других исследований.

Хотелось бы отметить еще одну особенность монографии. По моему мнению, способ представления материала выглядит, если так можно выразиться, методически разно ориентированным. Часть пояснений ориентирована на читателя слабо знакомого со статистическими понятиями и методами, что, естественно, предполагает подробное объяснение даже самых базовых понятий, а местами пояснений (особенно в формульном виде) хотелось бы видеть больше, чтобы избежать возможного неточного восприятия идеи автора монографии. Вряд ли читатель, которому требовались пояснения относительно вида гистограммы нормального распределения, без дополнительной помощи поймет разницу между

частными коэффициентами корреляции и детерминации [1, с.329]. Кроме того в монографии явное предпочтение отводится табличному варианту представления данных (что в большинстве случаев оправдано), хотя добавление графиков, могло бы способствовать лучшему визуальному восприятию информации. Впрочем, возможно, это пожелание связано с моими субъективными предпочтениями в форме представления материала. Как бы то ни было, в монографии все главные тенденции, обнаруженные автором, более чем наглядно представлены как в табличном, так и графическом отображении.

Используемый автором антропометрический подход чрезвычайно интересен сам по себе и требует дальнейшего развития и совершенствования. Так, например, на сегодняшний день историческая антропометрия пока рассматривает рост, скорее как случайную величину, а не как случайный процесс, который имеет весьма сложную частотную структуру, обусловленную высокочастотными дневными колебаниями. При этом вариабельность этих колебаний иногда оказывается сравнимой по величине с межгрупповыми различиями, обнаруживаемыми на низкочастотном тренде. Эти методологические вопросы антропометрии требуют исследования и уточнения. Кроме того считающийся на сегодняшний день доказанным факт превалирующего значения первого года жизни младенца на дефинитный рост человека, на мой взгляд, требует дополнительного исследования в антропометрии, особенно в отношении эффектов «длинной» памяти, проявляющихся в большинстве биологических систем.

Наличие некоторых неоднозначностей и ограничений в применении антропометрии вполне естественны, но сама попытка его применения к реальным историческим данным и вынесение полученных результатов на широкое обсуждение заслуживает самого глубокого уважения и признательности.

Автор в своем исследовании не ограничивается одними антропометрическими данными. Они дополняются сведениями о питании населения, соотношении цен и заработной платы, налогах, повинностях, объемах производства и других показателях благосостояния, - в общей совокупности 24 параметра [1, с.321]. Все данные создают непротиворечивую системную картину, в которой каждая отдельная деталь усиливает общую доказательность построений.

Объем приводимых в монографии разнотипных данных действительно очень большой. Поэтому дискуссии по их проверке, уточнению и корректированию, вероятно, еще будут иметь место, что никоим образом не умаляет заслуг автора монографии. Широкое обсуждение темы, поднятой Б.Н. Мироновым, является крайне полезной для нашего общества, а наличие критиков и оппонентов заставляет более вдумчиво подойти к оценке предложенного метода и полученных автором результатов. Огульное

хвалебное одобрение такой инновационной работы скорее бы свидетельствовало об очередном витке «шараханья» общественных стереотипов и не дало бы реальной пользы.

Согласно выводам Б.Н. Миронова уровень жизни в имперской России, несмотря на циклические колебания, имел позитивную тенденцию медленного, но верного увеличения, благодаря общей благоприятной экономической ситуации в стране. Широкие массы населения страны в XVIII-начале XX вв. жили весьма небогато, но при этом по уровню жизни уступали лишь нескольким наиболее развитым странам.

Обнаружение циклических колебаний в социально-экономических данных влечет за собой естественные вопросы о правильности обнаружения тренда и оценки его параметров, о возможных скрытых периодичностях и их влиянии на конечный результат, об интерпретации причин визуально наблюдаемых подъемов и спадов. Автор представил ответы на них, исходя из предложенного метода исследования и имеющихся в его распоряжении фактических данных. Поскольку выводы автора монографии приводят к принципиально новой оценке истории экономического и политического развития России, вероятно, еще последует значительное количество работ посвященных как подтверждению, так и оспариванию его результатов. Это обсуждение можно только приветствовать, если оно будет проходить в рамках корректной научной дискуссии, а не опустится на уровень «охоты на ведьм» или «поиска исполнителей социального заказа».

По данным Б.Н. Миронова с конца XVIII в. и до начала первой мировой войны происходило повышение жизненного уровня населения. Основываясь на этом, автор, на мой взгляд, обоснованно, делает вывод, что модернизация страны проходила достаточно успешно и что власть страны справлялась с ситуацией, а проводимые реформы были по большей части целесообразными и эффективными. В то же время имели место деструктивные побочные явления, увеличение социальной напряженности, рост насилия и преступности. Обо всех этих явлениях автор говорит открыто и приводит значительный фактический материал, иллюстрирующий и объясняющий реальное положение дел в стране.

Особенно важна идея о том, что многие социально-экономические проблемы порождались высоким темпом развития, и что в зависимости от развития ситуации могли иметь двоякое продолжение - либо стать как причиной более крупных трудностей, либо благополучно разрешиться.

Вывод о возможности благополучного преодоления трудностей говорит об отсутствии социально-экономических предпосылок российских революций в марксистском понимании. Вероятно, именно в этом состоит самый новаторский тезис автора, так как в случае его принятия придется серьезно и критически пересмотреть многие аспекты истории России имперского периода, касающиеся неуклонного снижения уровня жизни населения и «закономерного и исторически неизбежного» свержения

монархии. По мнению Б.Н. Миронова причины русских революций следует искать не в систематическом и крайнем обнищании народа, а в областях политики, культуры, демографии и социальной психологии.

Среди прочего автор анализирует и PR-активность противников монархии, и инициированные потоки дезинформации, и применявшиеся манипуляции массового сознания, и сочетание подкупа и террора по отношению к колеблющейся части населения. Указанные деструктивные тенденции, естественно, не могли развиваться сами по себе, они требовали подпитки и лидерства, роль которого взяла на себя либерально-радикальная общественность, искусственно заострявшая и гиперболизовавшая российские проблемы. В этой связи чрезвычайно интересен и полезен приводимый автором монографии сравнительный анализ описаний путевых заметок и размышлений о благосостоянии страны знаменитых современников - А.Н. Радищева и А.С. Пушкина. [1, с.433-442]. Не очень большой перерыв во времени, одна и та же дорога между двумя столицами, только направления движения разные. Дорога одна, но какие разные впечатления и какие разные слова подобраны для описания. В чем же причина? Или может быть кто-то из них, выражаясь современным языком, «выполнял социальный заказ» или «прогибался перед правительством»? Или кому-то очень хотелось быть «спасителем» бедного и неразумного русского мужика, а для этого тому самому мужику надо было объяснить, что он беден, неразумен и нещадно эксплуатируем. И опять страсти, страсти, страсти...

С момента анализируемых событий прошло более ста лет, но разве потеряли они свою актуальность. Разве не то же самое мы наблюдаем сейчас на улицах наших городов и на экранах наших телевизоров. Меняются цвета политических знамен, совершенствуется аргументация, но главный рецепт мгновенного разрешения всех экономических и социальных проблем остается прежним. Стоит свергнуть «прогнившее самодержавие», - и все проблемы разрешаться практически сами собой.

Сама постановка вопроса о возможности альтернативной интерпретации истории и альтернативных путях преодоления трудностей чрезвычайно важна по своим последствиям. В социологии и психологии известен феномен социального взаимодействия, получивший название теоремы У. Томаса, из которой следует, что если человек определяет ситуацию как реальную, то она станет для него реальной по своим последствиям [5]. Таким образом, люди реагируют не только на объективные особенности ситуации, но и на то, как они ее воспринимают. При этом оценочная сторона довольно часто имеет превалирующее значение. Логическим развитием данного феномена являются так называемые самоисполняющиеся пророчества, когда изначально ошибочное восприятие ситуации стимулирует новый образец поведения отдельного человека или больших социальных групп, что делает изначально ложное

представление истинным. В результате создается дополнительный эффект закрепления первоначального заблуждения, так как возникает кажущаяся обоснованность его истинности.

Таким образом, ошибки историков в оценке прошлого имеют колоссальное влияние на процесс возникновения самоисполняющихся сценариев дальнейшего развития общества, которые в ряде случаев, к сожалению, могут иметь деструктивный характер.

Применение теоремы У. Томаса предлагает универсальный выход из порочного круга ложных представлений и их последствий. Необходимо отказаться от того ошибочного первоначального определения ситуации, которое послужило отправной точкой причинно-следственной цепочки. По крайней мере, исходное положение должно быть поставлено под вопрос и должна быть предложена новая интерпретация исходной ситуации. В этом случае верование теряет свою силу и в существенно меньшей степени влияет на реальность.

сожалению, простое появление альтернативных исторических интерпретаций еще не гарантирует избавление от прошлых заблуждений. Во-первых, новая трактовка тоже может быть не совершенной и содержать ошибки, а во-вторых, любые социальные и исторические верования и стереотипы чрезвычайно живучи. Кроме того у любой научной идеи всегда существуют сторонники и противники, которые на определенном этапе становятся победителями или побежденными. Победа помимо дополнительной уверенности в своей правоте, как правило, приносит некоторое количество дополнительных перманентных материальных благ, отказаться от которых более чем сложно.

Пока продолжаются споры и дискуссии, выясняющие истинность исторических парадигм и стереотипов, по полю виртуальной истории бежит тот самый «Идиот» с обложки. Куда он бежит? Зачем? Ему бы остановиться и задуматься, да где там. Ведь за рамками рассмотрения остались еще две картины того же триптиха. Если следовать простой пространственной логике, то «Идиот» бежит на сельскую ярмарку, где идет безудержное веселье на фоне колеса обозрения. Видимо, не случайно, эта часть триптиха была названа художником «Красное колесо». Здесь явно просматривается и связь с одноименным произведением А. Солженицина, и с эзотерической традицией изображения колеса фортуны. Летят вверх тормашками «счастливыцы», добравшиеся до самого верха, а кабинки, совершившие свой зловещий круг, возвращаются вниз опустевшими. Но никто, кажется, не замечает этого, и не иссякает очередь желающих «прокатиться». Здесь на подмостках выплясывает и поет существо в таком же шутовском колпаке с бубенчиками, как у нашего «Идиота», но даже пол этого существа определить достаточно трудно.

Зачем бежит он сюда, на этот сумасшедший карнавал? Какие мысли о его собственном прошлом или счастливом будущем напоят ему эти

одуревшие от экстаза бесконтрольной вольницы музыканты? Поддастся ли он соблазну испытать судьбу на колесе счастья? Присоединится ли он к обезумевшей хмельной толпе, начнет ли разгонять их своей метлой или пойдет своей новой дорогой? Кто знает. Но всем это крайне интересно и важно. Даже зловещий петух с заключительной части триптиха, и попавший на обложку «Страстей по революции», обернувшись, смотрит в его сторону. Использует ли «Идиот» свой последний шанс или как многие другие погибнет во всеобщем пожаре, который несет с собой «Красный петух»?

Возвращаясь к образу учителя истории из кинофильма «Доживем до понедельника», я вспоминаю оценку актуальности его научной работы, данную директором школы: «Сейчас для твоей темы самое время!» В наше нынешнее далеко непростое время, в век информации, как аккуратно его называет Б.Н. Миронов, чего только не пишут и чего только не издают. Разнообразные издательства, газеты, просторы интернета и некоторые каналы телевидения слишком часто выдают за установленные научные факты самые разные гипотезы и частные мнения. И вокруг этих, с позволения сказать, откровений устраиваются разнообразные обсуждения и шоу, демонстрирующие методологическую и предметную неподготовленность участников. Кипят эмоции и вырываются наружу страсти, но это нисколько не приближает к ответу на поставленные вопросы. Что поделаешь – такое время. За это платят, и «страсти» востребованы рынком больше, чем адекватный анализ настоящего и прошлого.

Отрадно, что в таких условиях появляются по-настоящему интересные исследования, к числу которых можно отнести и книги Б.Н. Миронова. Они написаны не на потребу дня, не потому, что «сейчас самое время», не потому, что все дозволено. В этих книгах есть искренняя страсть, но это страсть ученого, который хочет помочь личности стать гражданином. Автор открыто выносит на обсуждение свою концепцию, раскрывает примененную методологию и трезво оценивает качество использованных данных. Путь к серьезному обсуждению открыт и для сторонников и для противников авторской интерпретации событий.

Сложную и ответственную задачу взял Б.Н. Миронов на себя. В рамках огромного научного исследования, и предложенной инновационной интерпретации имперского периода истории России, безусловно, что-то выглядит лучше, что-то менее удачно. Однако, в любом случае, книга является чрезвычайно ценной, потому что заставляет серьезно задуматься о проблеме неоднозначности нашей истории и тяжелых последствиях проживания на как правило, искаженном виртуальном историческом поле. Всем, кто интересуется историей России и кому не безразлична ее судьба, всем, кто не хочет оставаться на изменчивом историческом пространстве с «непредсказуемым прошлым», я рекомендую прочитать эту книгу. Вне зависимости от того, согласитесь ли вы с выводами автора или будете оспаривать их, книга не оставит вас равнодушными и заставит размышлять.

Книга большая и для своего прочтения требует времени и усилий, однако они того стоят. Конечно, воспринимать историю в адаптированном варианте «краткого курса» проще, но тогда не забудьте о колпаке с бубенчиками, и скорее на «сельскую ярмарку» – там продают много специально подготовленных комиксов, которых как раз хватает на период подъема на «Красном колесе».

Время все расставит по своим местам и уточнит справедливость оценок в наших «аттестатах». Новые учебники расскажут школьникам о новых трактовках родной истории, а мы постараемся «дожить до понедельника»...

Использованные источники:

1. Миронов Б.Н. Благополучие населения и революции в имперской России: XVIII-начало XX века – 2-е изд.испр.,доп. – М.: Издательство "Весь Мир",2012.- 848 с.:илл.,таб.
2. Миронов Б.Н. Страсти по революции: Нравы в российской историографии в век информации. – М.: Издательство "Весь Мир", 2013, -336 с.
3. Кудряков С.А. Размышления о виртуальной истории, или куда бежит «Идиот»? «КЛИО», №1, 2013, СПб.: Издательство: «Полторак», с. 135-138.
4. Кант И. Метафизические начала естествознания// Соч. в 6-ти т. Т.3, М.-1964. -799с.
5. Merton Robert K.The Thomas Theorem and The Matthew Effect. Social Forces, December 1995, Vol.74(2), pp. 379-424.

*Куксенкова А.А.
студент 1-го курса
специальность Экономическая Безопасность
ФГБОУ ВПО «КузГТУ им. Т.Ф. Горбачева»
Российская Федерация, г. Кемерово*

ПОЛОЖЕНИЕ РОССИИ В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

Аннотация

Подходит к концу первая половина 2014г. и хотелось бы рассказать о некоторых итогах и изменениях экономики в России.

Ключевые слова: мировая экономика, валовой внутренний продукт,положение России,показатели,уровень развития страны.

Экономика России — пятая экономика среди стран мира по объёму ВВП. По данным международного финансового института, ВВП России в 2012 г. составил 3,38 трлн.\$, что больше, чем у Германии (3,307 трлн.).По номинальному объёму ВВП Россия занимает 8-е место.

По ВВП на душу населения Россия занимает 43-е место, по номинальному ВВП на душу населения — 47-е место. Доля экономики России в мировой экономике составляет 4,1 %.[2]

Эти данные были получены с помощью расчётов показателей, из которых выстраивается статистика. Поподробнее об этих показателях я

расскажу далее, кроме того постараюсь прояснить экономическую ситуацию в России.

Важнейшими показателями, характеризующими экономический уровень развития страны, являются[1]:

1.Общий объем валового внутреннего продукта (ВВП); объем ВВП на душу населения.

Валовой внутренний продукт — стоимость произведенных за год товаров и услуг. Официальный прогноз Минэкономразвития на 2014 г. предусматривает рост ВВП на 2,5%.

В январе 2014 г., по уточненным данным, ВВП РФ с учетом сезонности снизился на 0,6 %, а в феврале — вырос на 0,4 %. В ведомстве пересмотрели показатель марта до 0 %. Ранее Минэкономразвития оценивало рост ВВП в марте, очищенный от сезонности, в 0,1 %.

Состояние российской экономики в апреле улучшилось — рост ВВП в годовом выражении ускорился до 1,1 %, без учета сезонности он вырос на 0,1 % в месячном выражении. [3]

По величине ВВП на душу населения нашу страну опережают более 50 государств. Высокоразвитые страны (Япония, США, Швейцария и др.) имеют свыше 20000\$ ВВП на душу населения в год.

2.Общий объем промышленного производства и производство промышленной продукции на душу населения.

Важным показателем уровня экономического развития является отраслевая структура хозяйства, в первую очередь соотношение занятых в отраслях производственной и непроизводственной сфер. В последние десятилетия в развитых странах существенно возросла производительность труда, что способствовало перераспределению занятого населения из производственной сферы в непроизводственную. Чем выше доля отраслей непроизводственной сферы в экономике страны, тем выше уровень ее экономического развития. В России наблюдается тенденция к повышению удельного веса отраслей непроизводственной сферы. Соотношение занятых в настоящее время 65 к 35 в пользу производственной сферы. В развитых странах удельный вес непроизводственной сферы (по числу занятых) составляет в основном 65-75 %.

3.Уровень производительности труда.

Велико отставание России по уровню производительности труда — объему производства продукции на одного работника. Россия отстает по уровню производительности труда от развитых стран в 2,5 раза.

4.Золотовалютные резервы государства.

По золотым запасам органов государственного денежно-кредитного регулирования Россия занимает 12-е место в мире. Объем золотовалютных резервов России за первую неделю марта 2014 г. вырос на 1,3 млрд. \$. Если на 28 февраля резервы составляли 493,3 млрд. долл., то к 7 марта 2014 г. увеличились до 494,6 млрд.\$., сообщил сегодня департамент внешних

и общественных связей Банка России. Золотовалютные резервы Банка России выросли на 0,267 %. Это их самый высокий показатель с 31 января 2014г.

Подводя итоги всему вышесказанному, можно сказать, что положение России в мировой экономике на данный момент нестабильно,но возможно к концу года экономическое положение улучшится.

Использованные источники:

1. Показатели,характеризующие экономический уровень развития в стране [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.ekonomgeo.ru/Booc/book65.php> — Загл. с экрана.
2. Рейтинг стран по размеру экономики [Электронный ресурс] Режим доступа: http://www.dp.ru/a/2013/07/15/Rossija_zanjala_pjatoe_mesto2/ — Загл. с экрана.
3. Данные ВВП 2014 г. [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://lenta.ru/news/2014/05/28/gdp/> — Загл. с экрана.

*Куликова С.В.
студент 3го курса
Гарифуллина А.Ф., к.п.н.
доцент
кафедра ГМУ и права
Башкирский государственный аграрный университет
Россия, г.Уфа*

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛИЗМА И КОМПЕТЕНТНОСТИ КАДРОВ МУНИЦИПАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ

Муниципальное управление – это деятельность выборных и других органов местного самоуправления по управлению муниципальной собственностью, объектами муниципального хозяйства, формированию и исполнению местного бюджета. А также иной их деятельностью в различных сферах муниципального образования, направленной на обеспечение жизнедеятельности населения, решения других вопросов местного значения, включая и вопросы организации своей работы, муниципальной службы [1].

На сегодняшний день количество молодых муниципальных служащих заметно увеличилось. Это связано с тем, что будучи абитуриентами, многие выбирали данное направление обучения. Возможно, этот выбор был обусловлен неким престижем данной профессии, ведь занимать определенную должность в системе органов власти и местного самоуправления сможет не каждый. Но когда молодые специалисты получают новую для них должность, новые обязанности, они сталкиваются с трудностями при осуществлении своей деятельности в результате нехватки навыков, знаний, умений.

Данная проблема весьма актуальна, так как от высокого профессионализма и достаточной компетенции служащих зависит эффективность работы всей системы органов власти и управления, главной задачей которой является воздействие на общество с целью его развития, создания социально-экономического благополучия. Специалистам, только заступившим на новую должность, не хватает профессиональной подготовки, система ее совершенствования недостаточно развита.

Муниципальным служащим необходимо повышать свою квалификацию, уровень профессионализма, иметь большой опыт работы в органах местного самоуправления. Из этого следует, что в муниципальных учреждениях должны быть урегулированы вопросы форм обучения, нормирования расходов на повышение квалификации и уровня профессионализма, а также другие вопросы, обеспечивающие муниципальному служащему его право на повышение квалификации, то есть являющиеся правовыми гарантиями реализации предоставленного им права [2].

С целью повышения уровня квалификации необходимо проведение дополнительных курсов, профессиональной подготовки молодых специалистов, занимающих должность в системе управления. Уделить особое внимание применению теоретических знаний на практике, умению муниципального служащего работать с людьми, оценить владение нормативно-правовой базой, составляющей основы муниципального управления. Подготовка, переподготовка и повышение квалификации муниципальных служащих должны предусматривать определённые принципы и осуществляться с помощью системы организационных мер, регулирующих учебный процесс.

Таким образом, профессиональная подготовка муниципальных служащих не может быть достаточно эффективной без определенного научно-методического обеспечения, без приложения усилий в данном направлении руководителей, научных сотрудников и самих муниципальных служащих [2].

Использованные источники:

- 1Васильев, А.А. Муниципальное управление: конспект лекций /А.А. Васильев. - 2-е изд. Нижний Новгород: Издатель: Гладкова О.В., 2000 - 160с.
- 2Богатырева, М. Р., Масягутова, А. Н. Совершенствование профессионального уровня муниципальных служащих / М.Р. Богатырева, А.Н. Масягутова // Социосфера. – 2013.

Кульбеда А.В.
студент 2го курса
"Национальный исследовательский университет
"Высшая школа экономики"
Россия, г. Пермь

МАССОВЫЙ ОПРОС КАК МЕТОД СОЦИОЛОГИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЙ

В повседневной жизни мы зачастую встречаемся с такими словами, как «редко», «часто», «иногда», «никогда» и другими подобными оценками частотности чего-либо. В науке социологии для их объективизации проводятся социологические исследования, статистические оценивания, позволяющие судить о чем-либо. В чем же их суть? Исследовать, изучать, анализировать социум, то есть нас с вами, общество. Наиболее четко методы социологических исследований определяются как техники сбора и анализа данных. Согласно Г.С. Батыгину, *«многие считают, что дело социолога — тщательно фиксировать то, что происходит в действительности и обобщать полученные данные»*. [1] Стоит обратить внимания на то, что исследования- это не только статистики, графики и шкалы, но и глубокий анализ результатов, формирующий взгляд на мир. Порой исследуются что-либо очевидное, но бывает, что суждения здравого смысла в реальности являются ошибочными. Поэтому данная работа социологов необходима, хоть она и весьма трудна и сталкивается с множеством проблем.

Используются десятки методов социологических исследований. Из них можно выделить массовый/анкетный опрос (формализованное массовое интервью), фокусированное интервью, включенное (участвующее) наблюдение, контент-анализ, биографическое исследование (и/или биографическое интервью), экспертный опрос. В своем эссе я бы хотела обратиться к самому, пожалуй, популярному, незаменимому методу-массовому опросу.

Именно массовый опрос является *«наилучшим средством получения социальной статистики»* [2], наилучшим средством достижения обобщения. По мнению В.А. Ядова, *«опрос позволяет мысленно моделировать любые нужные экспериментатору ситуации для того, чтобы выявить устойчивость склонностей, мотивов и т. п. субъективных состояний человека»*. [3]Получается, он позволяет изучать мнения, директивы широких пластов общества, а не отдельных людей, в абсолютно разносторонних областях общественной жизни. Но отсюда следует и его минус, как бы *«обратная сторона стремления к теоретическому обобщению результатов и концептуальной строгости»* [2]: бесчувственность данного метода к субъективным, индивидуальным, уникальным чертам предмета исследования, полное отсутствие обращения к самоописаниям, истолкованиям, деталям.

Остановимся на достоинствах. В первую очередь, массовые опросы

позволяют исследовать наиболее широкие, большие массы людей и при этом информация добывается быстрее. Во-вторых, цена опроса, при немалом его масштабе, получается относительно небольшой. Кроме того, помимо получения результатов и их анализа, имеется возможность проводить вторичный и сравнительный анализ, ведь при данном методе используются стандартные процедуры, однородные количественные показатели.

В любом опросе есть то, что исследуется (или тот, кто исследуется). Это так называемая единица анализа, объект исследования. Чаще всего, это люди, но могут так же быть семьи, организации, регионы, страны и т.д. Субъектом исследования, то есть тем, кто исследует, будет выступать социолог. Инструментами для исследования будет анкета, опросник, с перечнем фиксированных вопросов.

«Искусство использования этого метода состоит в том, чтобы знать, о чем именно спрашивать, как спрашивать, какие задавать вопросы и, наконец, как убедиться в том, что можно верить полученным ответам.»

[3] Корректное формирование вопросов играет, пожалуй, самую важную роль для качества опроса. Остановимся на этом и рассмотрим основные правила для формулировки вопросов опросника.

- Избегать применения особых терминов или сленга. Для этого социологу необходимо найти в языке повседневной жизни людей замену теоретическому понятию, используемому в вопросе. Пример ошибки: *«Является ли Ваша семья нуклеарной?»* или *«Поддерживаете ли Вы либералистскую концепцию роли государства в экономике?»*[2]

- Формулировать вопросы и альтернативные ответы кратко. Большая вероятность быть понятым.

- Избегать многозначных вопросов, содержащих несколько различных по смыслу вопросов. Пример ошибки: *«Когда Вы в последний раз читали газету „Известия“?»*[2](Не факт, что человек вообще читает ее). *«Как часто Вы и Ваша жена (Ваш муж) посещаете парфюмерный магазин?»*[2](Не факт, что опрашиваемый замужем(женат) и что частота посещений одинакова).

- Избегать наводящих вопросов, подсказывающих респонденту, какой ответ предпочтителен, желателен с социальной точки зрения. Пример ошибки: *«Примете ли Вы участие в выборах, если отказ людей участвовать в голосовании приведет к установлению диктатуры?»* Не стоит ссылаться на мнения авторитетных персон (*«Согласны ли Вы с мнением премьер-министра Х...?»*) [2], применять оценивающие описательные эпитеты (*«безответственные политики»* или *«рискованные средства»*) [2] или, например, ограничивать число альтернативных вариантов ответа и исключать варианты ответа «не знаю». «затрудняюсь ответить» и т.д.

- Не использовать выражения, заключающие в себе отрицание и создающие путаницу. Пример ошибки: *«Нельзя делать профилактические прививки взрослым без их добровольного согласия».*

- Не задавать вопросы, нуждающиеся в определенной осведомленности опрашиваемого. Пример ошибки: *«вопрос о святом причастии у мусульманина или о мажоритарной системе голосования — у человека, которой не интересуется политикой и не участвует в выборах»*. [2]

- Избегать многозначных или двусмысленных слов и выражений.
- Не игнорировать нередкое влияние фактора социальной желательности, стремления людей к одобрению, престижу. Пример ошибки: *« вопросыю предпочитаемой марке автомобиля, о сексуальной активности, даже о доходе или образовании»*. [2]

- В вопросах, где это необходимо, устанавливать временные и пространственные рамки исследуемого события. Пример ошибки: *«Часто ли Вы читаете детективы?»*. [2] (Лучше использовать в вопросе фразу «Как часто в течение последнего года...»).

Таким образом, получается, что проблемы, с которыми сталкиваются социологи при использовании метода массового, анкетного опроса, являются результатом их же ошибок. При качественном оформлении анкеты, при глубинном анализе результатов, по моему мнению, данный метод работает и общество исследуется наиболее объективно, при том, что сферы, области применения метода не знают границ.

Перейдем к тому, как метод массового опроса применяется в реальных социальных исследованиях, рассмотрев и проанализировав некоторые статьи. Для того, чтобы показать, что опросы популярны во всех сферах жизни общества, я использую 4 статьи, относящиеся к 4 сферам: политической, социальной, духовной и экономической.

В первой статье рассматриваются отношения между людьми, точнее между мужчинами и женщинами. Это статья С.В.Климовой «Анализ отношений юных женщин с мужчинами среднего возраста». Она основывается на данных опроса в декабре 2000 г. в Саратове, респондентами которого стали мужчины и женщины в возрасте 15-65 лет. В первую очередь отметим то, что, хоть и мужчины всегда предпочитали спутниц моложе себя, наиболее приемлемой разницей в возрасте союзников является небольшая разница, и как следствие- равные статусы. Общественное мнение оценивает разновозрастные пары негативно: *«87,3% опрошенных считают связи не достигших брачного возраста девушек с мужчинами среднего возраста асоциальными и 79,5% предосудительно относятся к увлечениям молодых женщин мужчинами старше на 15-20 лет»*. [4] Но интересно то, что такой взгляд на разновозрастные союзы не мешает их распространению. Собственно, поэтому социологи и обращаются к такому предмету.

Для начала рассматривалось то, насколько интерес девушек к зрелым мужчинам зависит от их профессиональных перспектив. Для этого были опрошены 422 студентки различных специальностей высших и средних учебных заведений Саратова и Энгельса. Результаты опроса были сведены в

таблицы, которые предоставляются в статье и показывают, что *«чем больше у девушек возможности, работая по специальности, повысить с возрастом свой профессиональный и социальный статус, тем меньше их интерес к союзам с взрослыми мужчинами»*. [4] Респонденты были представителями следующих специальностей: юрист, менеджер СГСЭУ, технолог, менеджер ПАГС, художник, музыкант, фельдшер, учитель. Первым вопросом рассматривалось *восприятие девушками возможности эротических отношений с мужчинами в два раза старше*. Вариантами ответа были: -согласны вступить в сексуальную связь, -согласны выйти замуж, -согласны вступить в сексуальную связь, но не согласны выйти замуж, -согласны выйти замуж, но не согласны вступить в сексуальную связь, -не согласны вступить в сексуальную связь и выйти замуж. Опрос позволяет увидеть, какой процент опрошенных какой группы студенток какой ответ выбрал. Числовые показатели ясно отображают ситуацию: курсантки Юридического института МВД меньше всего заинтересованы в таком союзе; продвижение по службе, льготы, хорошая заработная плата, возможность менять место службы, обязательное трудоустройство после обучения и другие условия позволяют работать по специальности и быть самодостаточными. Недалеко ушли и студентки-медики: они могут в процессе работы менять специализацию, не меняя профессию, и кроме того, они обладают, с медицинской точки зрения, знанием физиологических особенностей отношений мужчин и женщин. И так далее можно анализировать популярность того или иного ответа в той или иной группе, основываясь на объективные данные. Оставшиеся два вопроса анкеты как бы вытекают из предыдущего: *"При каком условии Вы бы вступили в сексуальную связь с мужчиной в два раза старше Вас?"* с ответами: -любовь девушки, -любовь мужчины, -сексуальный опыт, -внешняя привлекательность -мужчина намерен жениться на девушке, -способность содержать девушку, -жизненный опыт, -считает мужчину интересным человеком; и *"При каком условии Вы бы вышли замуж за мужчину в два раза старше Вас?"* с ответами почти как в предыдущем вопросе с добавлением пунктов: -беременность, -взаимопонимание, -согласие родителей.

Таким образом, социолог в итоге получил мнения 8ми групп (по специальности) относительно 3х вопросов с 8ю вариантами ответов. Это 192 цифры, показывающие проценты и являющиеся неплохой базой для анализа исследуемой проблемы. Заметным будет то, что, вопреки общественному мнению относительно разновозрастных союзов, они популярны среди определенных людей по определенным причинам.

Следующая статья, к которой я решила обратиться- это статья С. Г. Айвазовой «Гендерные особенности политического поведения россиян в контексте избирательного цикла парламентских и президентских выборов 2011-2012 гг.». Она затрагивает политическую сферу, опирается на несколько опросов. Первый из них проводился фондом «Общественное

мнение» (ФОМ) спустя неделю после парламентских выборов и как бы подвел их итоги. Чтобы выяснить различия в уровне активности женщин и мужчин, был задан следующий вопрос ФОМ: *«В воскресенье, 4 декабря, прошли выборы в Госдуму РФ. Вы участвовали или не участвовали 4 декабря в выборах депутатов Государственной думы?»* Ответ «да» выбрали 66 % женщин и 62 % мужчин. Чтобы судить о том, как распределились политические предпочтения тех и других, был задан вопрос: *«Если это не секрет, скажите, пожалуйста, за какую партию Вы проголосовали?»* В качестве ответов было представлено 7 партий и такие пункты, как -не дали ответа, -другое (испортили бюллетени и пр.) Данные были внесены в таблицы, и информация стала ясна и объективна: *«женщины оказали гораздо более значимую поддержку партии власти, чем мужчины: 30 % женщин против 20 % мужчин. В свою очередь, мужчины в целом скорее поддерживали оппозиционные партии, чем партию власти: 34 % мужчин против 20 % женщин»*. В то же время, ответы на вопрос: *«За кого из кандидатов Вы проголосовали на выборах президента России?»* доказали конформизм женского выбора и более критичный выбор мужчин. В этой статье так же приводится опрос, проводимый коллективом исследователей Института социологии РАН под руководством С. В. Патрушева в августе 2009 г. в рамках проекта «Гражданское участие в меняющихся политико-институциональных условиях России: проблемы и перспективы». В нем респондентам задавали вопросы относительно 3х уровней выборов: общероссийские, региональные, местный выборы; ответы включали в себя «всегда», «иногда», «никогда», «затрудняюсь». А, например, на вопрос *«Насколько Вы интересуетесь политикой?»* ответы были: «очень интересуюсь», «интересуюсь», «скорее не интересуюсь», совсем не интересуюсь». Еще множество вопросов и ответов респондентов на них можно описать, но все они сводятся воедино в статье и работают на анализ главной проблемы статьи- гендерных разрывов в отношении избирательного права и политики в целом.

Относительно экономической сферы жизни рассмотрим статью А.Г. Эфендиева, Е.С. Балабановой, А.С. Гоголевой «Организационная культура как нормативно-ролевая система требований к работнику российских бизнес-организаций». Анализировались организационные культуры российских компаний на основе стандартизованного опроса в рамках исследовательского проекта «Управление человеческими ресурсами в российских бизнес-организациях: реальное состояние, проблемы, тенденции развития», реализованного в 2008 г. Опрос проводился на предприятиях и организациях частной формы собственности. Для него было отобрано по одному крупному городу в каждом из семи федеральных округов РФ; отдельно опрашивался г. Москва. Было опрошено 80 организаций, 2551 человек. Задачей социологов было обеспечение выборки, представительной как по регионально-отраслевому принципу, так и по группам работников

внутри организаций. Отмечено, что опрашивающие столкнулись с проблемой: *«Из общего количества опрошенных в ходе анализа были исключены 119 рядовых работников и 62 специалиста, у которых стандартное отклонение ответов на вопросы о ролевом стандарте было равно нулю, что является показателем «неискренности» респондентов»*. [6] Данные были систематизированы относительно разделения на мужчин/ женщин, рядовых рабочих/ специалистов, работников офисов/ предприятий и относительно регионов. Далее они были проанализированы.

Последняя статья затрагивает проблему российского кинематографа. Это статья М.И. Жабского «Вам нужно российское кино?» Автор основывается на данных репрезентативного социологического исследования НИИ киноискусства, проведенного в кинотеатрах Москвы в апреле—мае 1993 г. Сбор данных осуществлялся путем письменного опроса посетителей столичных кинотеатров прямо перед началом сеансов. Из всех кинотеатров отбирался каждый четвертый (32 кинотеатра). Затем, в случайном порядке, было отобрано 336 сеансов. В дальнейшем на основе систематического отбора опрашивался каждый 50-й зритель. Количество, опрошенных —458. Респонденты относили себя к «верным»/ «потерянным»/ «нейтральным» зрителям, отмечали, смотрели ли российское кино за последние 4 недели не смотрели/ смотрели один фильм/ два/ три и более, отвечали, требуют ли более частого показа. Рассматривалось, какие именно фильмы популярны, какие жанры, сравнивалось отношение женщин и мужчин. сопоставлялось ожидания от российских картин и американских. И все это благодаря тому, что случайные зрители заполнили по анкете! Конечно, опять же, имея такой масштабный материал, автор статьи углубляется в анализ и благодаря всем пунктам рассуждает о положении нашего кинематографа.

После анализа статей, я могу сказать, что теория и практика не расходятся друг от друга слишком уж далеко. Профессиональные опрашивающие не допускали ошибок в проведении опросов, алгоритм проведения был почти един: выявление проблемы, составление предполагаемой гипотезы, выборка опрашиваемых, их анкетирование/ опрос, систематизация результатов, их анализ, сопоставление полученной информации с гипотезой и некий вывод. После написания эссе метод массовых опросов мне понравился еще больше, захотелось самой попробовать себя в исследовании какой-нибудь проблемы современности. Думаю, выбранный мною метод всегда будет оставаться самым практичным. Ведь цель социологических исследований- изучать проблемы социума, общества в целом. Именно массовые опросы за небольшой отрезок времени в силах собрать конкретную информацию относительно массивных слоев людей.

Использованные источники:

1. Батыгин Г.С. Лекции по методологии социологических исследований.
2. Девятко И.Ф. Методы социологического исследования.

3. Ядов В.А. Стратегия социологического исследования
4. С.В.Климова. Анализ отношений юных женщин с мужчинами среднего возраста.<http://ecsocman.hse.ru/data/839/883/1217/017.KLIMOVA.pdf>
5. Женщина в российском обществе. Российский научный журнал. № 3 (64) — 2012 . С. Г. Айвазова. Гендерные особенности политического поведения россиян в контексте избирательного цикла парламентских и президентских выборов 2011-2012 гг.http://www.isras.ru/files/File/publ/Aivazova_Gender_osobenn_polit_poveden_rossiyan.pdf
6. А.Г. Эфендиев, Е.С. Балабанова, А.С. Гоголева «Организационная культура как нормативно-ролевая система требований к работнику российских бизнес-организаций»
http://ecsocman.hse.ru/data/2013/02/24/1251425681/Efendief_at_all_2012_3.pdf
7. М.И. Жабской «Вам нужно российское кино?»
http://ecsocman.hse.ru/data/981/603/1231/009_Zhabskij_verno.pdf

*Кульбеда А.В.
студент 2го курса
"Национальный исследовательский университет
"Высшая школа экономики"
Россия, г. Пермь*

СТРАТЕГИИ ПОВЕДЕНИЯ В БЕДНЫХ СЕМЬЯХ

В настоящее время проблема бедности в семьях распространена и устойчива. К факторам, отрицательно влияющим на благосостояние семей, можно отнести высокий уровень безработицы, низкую, несоответствующую жизненным затратам заработную плату, высокие цены на различного вида услуги и другие. Бедным семьям трудно решить проблемы со снабжением качественным питанием, приобретением одежды, они не в силах оплачивать услуги образования, здравоохранения, туризма и различных видов отдыха. Все это приводит к нестабильности, неудовлетворенности и напряженности большинства семей, проблемам их социальной адаптации, а это отрицательно влияет на общество в целом, препятствует успешному его развитию. Поэтому проблема бедности в семьях является актуальной и острой в современном обществе. Рассмотрим стратегии поведения таких семей, постараемся ответить на вопросы, как они живут, как стараются улучшить свое положение, какие нужды в экономической сфере для них наиболее значимы, как они используют платные общественные услуги.

Социально-экономические стратегии являются основой для достижения материального благополучия и, вследствие, хорошего социального самочувствия. В основном, они базируются «на финансах, а именно на их приобретении, накоплении, расходовании» и т.д. Немалую роль играют «знания, ценности и убеждения», формирующие взгляды и цели. [2]

Говоря о бедности в целом, стоит отметить, что данная тема, как и многие, по моему мнению, темы в социологии, имеет множество разногласий и подходов; **понятия** богатства и **бедности** относительные. В своем докладе о нищете в Британии П. Таунсенд, например, дал такое определение бедности: «Можно сказать, что индивиды, семьи и группы населения живут в бедности, если им не хватает средств на питание, вести ту же деятельность, что и большинство населения, иметь жилищные условия и предаваться прелестям жизни, доступным большинству людей. Иными словами, если они не могут жить в обществе, к которому они принадлежат, так, как живет большинство населения». А известный экономист Г. Мюрдаль определил низший класс как «ущемленный в своих интересах класс, состоящий из безработных, нетрудоспособных и занятых неполный рабочий день лиц, которые с большей или меньшей степенью безнадежности отделены от общества в целом, не участвуют в его жизни и не разделяют его устремлений и успехов». [3] В связи с различными оценками понятия бедности, а так же ее изменчивостью, процентное соотношение числа бедных и числа всех людей неточно. Но тем не менее, тема постоянно исследуется социологами и составляются диаграммы по данному соотношению. Согласно данным, приведенным в научном докладе « Малообеспеченные в России: Кто они? Как живут? К чему стремятся?» мы видим, что число людей, относящихся по уровню жизни к бедным, составляет 16 процентов. Такие люди имеют самый низкий уровень потребления продуктов питания и одежды, их доход в месяц ниже прожиточного минимума по городу или равняется ему.

Обратимся в первую очередь к **доходу бедных** в сравнении с другими социальными слоями. Основываясь на том же научном докладе [1], «ежемесячный собственный уровень доходов (зарплата, пенсия и т.п.), по самооценкам респондентов, составлял (на март 2008 г.) среди бедных в среднем 5338 рублей, среди малообеспеченных – 7624 рубля, а среди относительно благополучных слоев населения – свыше 13000 рублей». Бесспорно, разница в личном заработке представителей разных слоев значительна. И что важно, «при рассмотрении доходов в расчете на одного члена семьи эти различия еще более усугубляются». [1]

Но анализируя поведение бедных семей, стоит обратить внимание не только на доход, но и на различные **аспекты уровня жизни**. Во- первых, на жилищные условия. Согласно данным научного доклада [1], немалое количество бедных семей, а именно 32 процента, «не имеют личного жилья и проживают в общежитиях, съемных и коммунальных квартирах», характерным для которых является плохое качество отопительных, канализационных, водных, газовых услуг. Во-вторых, рассмотрим потребление продуктов питания и одежды. Все бедные питались плохо, недоедали либо питались скромно, покупали продовольственные товары подешевле. Около 40% бедных [4] испытывали чувство голода из-за

нехватки денег, бывало, что они не завтракали, или не обедали, или не ужинали. Большой процент ограничивали себя в потреблении мяса, редкими были в их семьях колбаса, сосиски, фрукты, сыр, даже молоко. Главными продуктами питания беднейших являлись картофель, хлеб, растительное масло и сахар (от 42% до 68% опрошенных). «Все 100% бедных одевались плохо, ходили в старых, немодных вещах или покупали одежду подешевле»[4]. Далее, важно расценить имущество бедных. Большинство опрошенных не имели необходимого домашнего имущества или оно было в плохом состоянии. Наконец, обратим внимание на использование бедными различных услуг. Из-за нехватки денег «около 95% бедных отказались от платных бытовых услуг; подавляющее большинство не посещали парикмахерские; 96% бедных отказались от подписки на газеты и журналы, 82% - от отдыха во время отпуска; от 86% до 99% не посещали театры, музеи и кинотеатры; от 56% до 66% воздерживались от приема гостей или не могли ходить в гости.»[4]

Чтобы лучше разобраться в поведении бедных, я проанализировала данные опроса «**Препятствия**, мешающие семье подняться над чертой бедности» (Санкт-Петербург, 1997 и 2000 гг.).[4] Респонденты отвечали на следующий вопрос: "Если вы считаете свою семью бедной, то, как вам кажется, что не позволяет вашей семье подняться над чертой бедности?". Подавляющее большинство считает, что важнейшим препятствием являются "постоянные материальные трудности в семье". Понятно, что отсутствие ресурсов является преградой для получения образования, для повышения профессиональных навыков. Чтобы выбраться из бедности, нужны моральные и интеллектуальные инвестиции, но в первую очередь материальные. Второе место среди препятствий занимает "отсутствие связей, знакомств". Кажется, что приобретение хорошо оплачиваемого места с помощью «связей» становится все традиционнее и эффективнее в современном российском обществе. Далее следует такой пункт, как «незнание и неумение выбраться из такой ситуации». Бедным свойственно признавать безысходность своего жизненного положения и смиряться с ним. Интересным фактом является то, что бедные крайне редко указывают на свой низкий уровень образования, слабую квалификацию и недостатки характера в качестве преград для преодоления бедности в своей семье. Но отвечая на вопрос о причинах бедности в целом, почти каждый второй респондент указывал на «лень, пьянство и падение нравов», а каждый четвертый замечал «отсутствие усилий и старания со стороны самих малоимущих». Можно сделать вывод, что бедные ищут причины своего плохого положения не в себе, а во внешних факторах, и в стратегиях своего поведения как бы освобождают себя от поиска более продуктивных способов преодоления постоянной недостаточности.

На вопрос о стратегиях поведения пытается ответить опрос, приведенный в научном докладе[1], исследующий «Каким образом россияне

из разных социальных слоев **пытаются изменить** свое материальное положение к лучшему, в %»

Можно заметить, что больше половины опрошенных предпочитают вариант бездействия и совладания. Намного менее популярными, но все же встречающимися являются такие стратегии, как: самообеспечение себя некоторыми продуктами питания, использование разовых и временных приработок, сверхурочная работа, совместительство на основном месте работы, занятие денег.

Основываясь на опросе «**Стратегии совладания** с экономической депривацией» в Санкт-Петербурге [4], я сделала следующие выводы. Бедным свойственны пассивные формы совладания со своим плохим материальным положением: «ожидание некоего события или чуда; напрасное мечтание; покорность и пассивность; стойкое перенесение трудностей; строгая экономия, отказ от потребления и самообслуживание членов семьи; в конце концов, избегание общения или упрек и поиск виновных». Они мыслят негативно и обвиняют окружение, в то время как не имеют продуктивных и эффективных способов преодоления неудач. Бедные часто слабы не только в материальном плане, но и в личностном и социальном. Думаю, можно найти причины такой стратегии. Безрезультативные способы поведения будто «запрограммированы» в самой бедности, неудачный опыт накапливается и перерастает в постоянную беспомощность, депрессию, подавленность и т.д.

Бедные характеризуются низким спросом на рынке труда. Причина этого – низкий **уровень образования**. Причина низкого уровня – необходимость тратить время и деньги на образование, чего не могут позволить себе бедные семьи. Так же причиной часто является плохое образование предыдущих поколений в семье. В научном докладе [1] приведена следующая информация об образовании бедных: 7 процентов имеют начальное образование, 21 – неполное среднее, 29 – общее среднее, 31 – среднее специальное, 11 – высшее. И получается, что большая часть работающих бедных проживают в сельской местности и имеют низкую или среднюю квалификацию; совсем нет предпринимателей и управленцев; маленькая доля офисных работников, специалистов; основная масса – рабочие. А возможность рабочих продвижения по карьерной лестнице ничтожна. Все взаимосвязано.

Обратим больше внимания именно на ситуацию относительно семей, **домохозяйств**. Тяжелее всего приходится семьям пенсионеров: они не имеют заработной платы, размер пенсии не в силах удовлетворить все потребности. Большая доля бедных семей приходится на многодетные и неполные семьи: если заработная плата бедняков порой не может удовлетворить их собственные потребности, что тут говорить о возможности содержать и обеспечивать множество детей или делать это, не имея

мужа/жены. Меньшие доли имеют семьи с пенсионерами, семьи с детьми или семьи без тех и других.

Таким образом, на основании множества статистик, диаграмм, рассматривающих разные слои общества со всяческих сторон, я сделала вывод, что положение бедных достаточно плачевно, а положение бедных семей – тем более, ведь их благосостояние является, а точнее, должно являться, основной целью преуспевающего общества. Стратегии бедных при этом не отличаются энтузиазмом и борьбой с существующим их положением. Им свойственно принимать все, как есть, питаться и одеваться плохо, иметь плохое образование и, вследствие, плохо оплачиваемую работу, искать дополнительный заработок, не иметь возможности полноценно отдыхать, иметь плохое здоровье и т.д. Я считаю, что с этим нужно бороться. Ведь образ бедного характеризуется в наше время не только малыми доходами, плохой одеждой и едой, но и некой отстраненностью от общества, ничтожеством, отсутствием признания, печалью. Государству следует быть более внимательным, а представителям бедного класса более активными.

Использованные источники:

1. «Социальная адаптация малообеспеченных семей в новых социально-экономических условиях» *Автор: Г.Е. Пляскина*
2. «Малообеспеченные в России: Кто они? Как живут? К чему стремятся?» *Аналитический доклад. Москва – 2008.*
http://www.isras.ru/analytical_report_needy_Itog.html
3. «Финансовое поведение в контексте социально-экономической адаптации населения (социологический анализ)» *Автор: П. М. Козырева*
http://www.isras.ru/files/File/Socis/2012_7/Kozyreva.pdf
4. «Переживание бедности как социальной неудачи: атрибуция ответственности, стратегии совладания и индикаторы депривации» *Автор: К. Муздыбаев* <http://www.nir.ru/sj/sj/sj1-01muz.html>
5. "Богатство" и "бедность": контрасты полярных пространств города. *Авторы: Самойлова Н.А., Стрижакова О.Н.*
http://www.jourssa.ru/sites/all/files/volumes/2005_4/Samoylova_2005_4.pdf

Курачёва Л.В.

студент 3 курса

экономический факультет

ФГБОУ ВПО Орловский Государственный Аграрный университет

Россия, г. Орёл

ПОДВЕДЕНИЕ ИТОГОВ РАБОТЫ ФНС ПО ОРЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ ЗА 1 КВАРТАЛ 2014 ГОДА: ЧТО ИМЕЕМ И К ЧЕМУ СТРЕМИТЬСЯ

На заседании расширенной коллегии по вопросам налоговой политики орловской области было отмечено, что за 1-й квартал 2014 года в консолидированный бюджет Российской Федерации на территории

Орловской области собрано 4,7 млрд. рублей. По сравнению с аналогичным периодом 2013 года платежи возросли на 4,9 процента. Из общего объема налоговых доходов 70 %, или около 3,3 млрд. рублей, мобилизовано в территориальный бюджет [1].

К уровню 1-го квартала 2013 года темп роста составил 107 % , что в абсолютном выражении означает увеличение на 214 млн. рублей. Собственные налоговые доходы областного бюджета за прошедший квартал сформировались в объеме 2,4 млрд. рублей в динамике к аналогичному периоду 2013 года 114,6 % [3].

Приоритетным направлением деятельности остается работа по урегулированию задолженности.

Несмотря на проблему роста задолженности в целом по Российской Федерации, Орловская область на протяжении ряда лет сохраняет устойчивую тенденцию к снижению. За 1-й квартал 2014 года задолженность сократилась и к уровню начала года составила 1,2 процента, или 29 миллионов рублей. Достичь этого удастся благодаря своевременному и полному применению мер принудительного взыскания, эффективность которых на 1 апреля 2014 года была равна 65,7 процента, что выше среднего показателя по России более чем на 18 процентных пунктов. Снижается и количество предприятий-банкротов при одновременном росте эффективности погашения задолженности в процедурах банкротства, которая по состоянию на 1 апреля составила 97 процентов [2].

В результате всех проведенных мероприятий по урегулированию задолженности в истекшем квартале в бюджеты различных уровней поступило 356 млн. руб., что на 57 млн. руб., или 19 %, больше, чем в аналогичном периоде 2013 года. Позитивный тренд достигнут и в администрировании налогов с физических лиц: НДФЛ и имущественных налогов. Платежи налога на доходы физических лиц за минувший квартал составили почти 1,7 млрд. рублей. По сравнению с аналогичным периодом прошлого года их объем увеличился на 8,3 % (130 млн. рублей) [3].

Благодаря тому, что информационная кампания по исчислению имущественных налогов и направлению налоговых уведомлений стартовала в феврале 2014 года, налогоплательщики уже получили порядка 480 тысяч налоговых уведомлений и могли заранее исполнить свои налоговые обязательства.

За 1-й квартал 2014 года в бюджет Орловской области поступило 419 млн. рублей имущественных налогов, что выше уровня аналогичного периода прошлого года на 20 %. Их доля в объеме доходов территориального бюджета за 1-й квартал 2014 года составила 13,5 % [1].

Помимо этого были рассмотрены вопросы повышения качества контрольной и судебно-правовой работы налоговых органов региона, а также итоги деятельности по этим направлениям в первом квартале 2014 года. По результатам налоговых проверок, за 1-й квартал 2014 года по

сравнению с аналогичным периодом прошлого года достигнут рост сумм дополнительно начисленных и взысканных платежей, как в абсолютных, так и в относительных показателях [1].

Так, в результате проведения контрольных мероприятий дополнительные поступления в бюджет в 1-м квартале 2014 года составили 148 млн. рублей. По итогам контрольно-аналитической работы налоговых органов налогоплательщики самостоятельно уменьшили убытки на 275,3 млн. рублей, а также суммы НДС, заявленные к возмещению из бюджета, на 158,7 млн. рублей и увеличили налоговые обязательства на сумму свыше 94 млн. рублей.

Стоит отметить выполнение налоговыми органами Орловской области установленных Федеральной налоговой службой плановых показателей по подготовке данных Системы ЭОД для передачи в транзакционный сегмент Федерального хранилища данных АИС «Налог-3» [1].

Подводя итоги, среди основных задач, стоящих перед налоговыми органами области в 2014 году, определились следующие: выполнение установленных показателей в бюджеты всех уровней и увеличение достигнутых темпов роста налоговых доходов, повышение эффективности работы по урегулированию задолженности и результативности контрольных мероприятий, снижение количества жалоб и судебных дел, активизацию работы комиссий по легализации налоговой базы, качественное и своевременное проведение мероприятий по внедрению АИС «Налог-3»[2].

Использованные источники:

1. Пресс-Служба Уфнс России По Орловской Области В Управлении Фнс России По Орловской Области Подвели Итоги Работы За 1-Й Квартал 2014 Года //Орловский Налоговый Вестник - 2014 - № 4 – С. 1-2.
2. Разработка оптимальной структуры экономики региона на основе мониторинга налогового вклада предприятий различных отраслей: монография / О.П. Овчинникова, А.В. Плахов. - Орел, 2009. - С. 93-113.
3. Налоговая служба РФ [Электронный ресурс] Режим доступа: http://www.nalog.ru/rn57/about_fts/structure/inspection/?i=590699&z=3099

*Курочкин А.В., к.с.н.
доцент, заместитель декана
факультет политологии
ФГБОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный
университет»
Россия, г. Санкт-Петербург*

СЕТЕВЫЕ ФОРМЫ КООРДИНАЦИИ И УПРАВЛЕНИЯ В СФЕРЕ ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ В УСЛОВИЯХ СТАНОВЛЕНИЯ ЭКОНОМИКИ ЗНАНИЯ (ОПЫТ СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ) ¹¹

Аннотация

В статье автор исследует основные причины, цели и принципы формирования сетевой модели образовательной политики как наиболее адекватной современным требованиям, предъявляемым к системе управления высшим образованием, как то: обеспечение прозрачности, информационной открытости, большей отзывчивости к запросам граждан. Автор анализирует эти процессы в аспекте решения проблемы интеграции сфер науки, образования и системы государственного управления. В статье рассмотрен процесс формирования новых форм образовательных организаций, адекватных новым условиям сетевого общества.

Ключевые слова: сетевая координация, сетевая методология реформа высшего образования, гетероиерархии, транзакционные издержки.

Одна из наиболее актуальных проблем современной российской системы подготовки кадров высшей квалификации - это значительный разрыв, существующий между наукой, образованием и практической, профессиональной деятельностью. По сути, речь идет о проблеме слабой интеграции науки, образования и профессиональной деятельности, что, в конечном счете, определяет невысокое качество подготовки специалистов, их недостаточную готовность к выполнению профессиональных функций.

Именно в этой плоскости пересекаются весьма острые проблемы реформирования системы высшей школы, реформирования структуры управления Российской Академии наук, изменения административных и экономических отношений государства, университетов и научных центров и т.д. Само научное и педагогическое сообщество также не остается в стороне от данной проблемы. Многочисленные научные конференции и симпозиумы с начала 2000ых годов были посвящены решению этой проблемы.

Так, в ходе международной научно – практической конференции «Взаимодействие бизнеса – власти – науки и образования в решении проблем развития Тюменского региона», прошедшей в г. Тюмень в сентябре 2002г. были определены следующие «болевые точки» во взаимоотношениях бизнеса, власти, науки и образования:

- отсутствие механизма выстраивания эффективного взаимодействия;

¹¹ Исследование подготовлено при поддержке НИР СПбГУ Социальные сети как фактор политической мобилизации молодежи в современной России Шифр 28.38.97.2012

- низкая компетентность административных органов;
- не достаточное понимание потребности друг в друге;
- не проработанность ролевых функций образования, бизнеса, власти и науки;
- разное понимание целей и направлений развития страны и конкретного региона [5].

С момента проведения данной конференции прошло уже более десяти лет, но приведенный список проблем не стал короче. В рамках данной статьи мы постараемся проследить возможности их решения с позиций сетевой методологии.

В рассматриваемой проблемной сфере можно выделить как минимум три уровня реализации данной методологии.

Это:

- 1) применение положений сетевой методологии к процессу структурирования научного знания;
- 2) применение сетевого подхода к организации образовательного, научно-исследовательского или политического процесса;
- 3) применение сетевой методологии к управлению системами образования и науки и их интегрированными объединениями или комплексами[5].

Соответственно, можно предложить для рассмотрения как минимум три взаимосвязанных субметодологии или подхода к анализу интегративных процессов связывающих науку и практическую деятельность:

- сетевая структура (или форма организации) знания;
- сетевая координация и межорганизационные взаимодействия (их построение и жизнедеятельность);
- сетевое управление как особый вид управленческой деятельности.

Концептуализация сетевой структуры знания, пожалуй, наиболее сложна, поскольку находится в совершенно иной плоскости, чем вопросы управления и организационного развития, в которых сетевая методология применяется достаточно давно. Если подходить к определению сущности сетевого знания с позиций традиционного для сетевого подхода структурного аспекта, то оно должно строиться по сетевому принципу, т.е. обеспечивать содержательный плюрализм и даже некоторую эклектичность. В социальной философии идейный фундамент такой формы организации и потребления знания может быть обнаружен у классиков постструктурализма и, прежде всего, в работах Ж.-Ф. Лиотара, Ж. Делеза и Ф. Гваттари. «Консенсус стал устаревшей и подозрительной ценностью» – отмечает Ж.-Ф. Лиотар[цит. по 5]. Современный, а точнее постсовременный человек рассматривает любые попытки интеграции и упорядочивания культурного разнообразия на основании единой системы принципов, как покушение на свободу его выбора. Символическим выражением состояния современной культуры может служить мозаика, эклектический взгляд на

мир, диагностирующий фазу культурного распада и хаотического смешения стилей.

Делез и Гваттари предложили весьма продуктивный в интеллектуальном смысле прообраз сетевой, плюральной структуры знания – ризому [3]. Этот термин, заимствованный из биологии и обозначающий особый вид корневой системы растения, состоящей из множества мелких, причудливо переплетенных корешков, воплотил два ключевых принципа формирования сети: множественность связей и гетерогенность. Ризома «не имеет исходного пункта развития, она децентрирована и антииерархична... никакая ее точка не должна иметь преимущества перед другой, равно как не может быть привилегированной связи между двумя отдельными точками» [3, с. 15]. Такой полицентрический взгляд на знание и мир в целом переопределяет само понимание интеграционных процессов. В результате интеграции не появляется нечто однородное, подчиненное единым правилам организации и функционирования, воспроизводящее самое себя и четко фиксирующее свои границы. Интеграция обозначает скорее взаимное дополнение, достраивание разнородных элементов, в ходе которого происходят различные социальные обмены.

Практическим воплощением процесса формирования сетевого знания может служить процесс создания сетевых энциклопедий, например, т.н. Википедии.

Проиллюстрировать то, как работает сетевая форма организации и трансляции знания в сфере образования можно на примере нового методологического направления в педагогике – т.н. сетевой педагогики, которая пока в экспериментальном порядке, но все же достаточно активно развивается в ряде российских школ и ВУЗов.

Отсутствие единого, универсального содержания сетевой педагогики не является препятствием для обеспечения эффективного образовательного процесса, скорее, наоборот, оно выступает одним из условий его высокого качества [1].

Разумеется в таком случае меняются цели образовательной деятельности. Вместо простой трансляции знаний и воспроизведения опыта основной целью образовательной деятельности становится формирование креативной личности – готовой и способной создавать новое знание [2]. Это принципиально важно для определения целей образования, которые должны способствовать формированию специалиста, способного работать в команде «разномышленников». При этом именно содержание образования, конкретный учебный материал или методы преподавания становятся узлами сети [1].

Далее проанализируем возможности применения сетевой методологии к процессу управления сферами науки и образования. Современный сетевой подход к управлению (как государственному, так и корпоративному) представляет собой форму внешнего руководства (*externalsteering*). Внешнее

руководство имеет более широкое значение, нежели административный контроль. И чаще всего определяется как «направленное влияние». Т.о. публичное управление является направленным влиянием в сети, состоящей из многих акторов, осуществляющих т.н. со-управление (co-governance) [5]. При этом акторы, составляющие сеть, могут иметь конфликтующие цели и интересы. С позиций сетевого подхода в сфере государственного управления правительство более не является единственным доминирующим актором, диктующим свою волю в одностороннем порядке. Иерархическое управление, осуществляемое сверху вниз, не действует в сетях, где вообще отсутствует «верхний» или центральный уровень управления.

Таким образом, сетевой подход в управлении любыми сферами общественной жизни, в том числе и образованием, предполагает актуализацию понятия со-управление как основной формы управленческого воздействия, которая предполагает заинтересованность акторов в совместных действиях. Выгодность совместных действий заключается в эффекте синергии, получаемого в результате таких действий, по сравнению с результатами действий полученных акторами самостоятельно. Следовательно, сетевой менеджмент – это форма управления, направленная на совместное решение проблем. Ее следует отличать от обычных управленческих стратегий, которые отдельные акторы реализуют в ходе связанных (в значении, употребляемом в теории игр) действий. Для того, чтобы достичь своих целей в ситуациях взаимозависимости, акторы нуждаются в применении гибких стратегий, т.е. учете следствий своей зависимости от других акторов при разработке и реализации своих собственных стратегий.

Таким образом, *сетевой подход к управлению в сфере образования* может быть определен как развитие взаимного регулирования поведения акторов образовательной деятельности, имеющих различные стратегии решения проблем внутри данной структуры межорганизационных отношений.

Быстрые качественные изменения внешней среды образовательной организации, как уже было отмечено выше, ведут к неизбежным изменениям ее структуры. Эти структурные изменения связаны с увеличением объема информации, поступающей извне, увеличением числа и сложности социальных связей внутри организации и с внешней средой. Очевидно, что такие изменения, прежде всего, затрагивают управленческую иерархию и отражаются на социальных статусах большинства членов этой организации. Таким образом, крупные структурные инновации напрямую оказываются связаны с расширением сфер конфликта на различных уровнях организации. Поэтому крайне важно для руководства стимулировать достижение взаимопонимания и сотрудничества различных заинтересованных групп, высокостатусных индивидов и т.д., с тем, чтобы минимизировать

транзакционные издержки как внутри образовательной организации, так и на общегосударственном уровне

Однако достичь такого взаимопонимания на практике очень нелегко, поскольку для этого необходимо постоянно поддерживать коммуникации между заинтересованными группами, лицами, внешней средой и т.д., иметь возможность аккумулировать информацию и эффективно ее обрабатывать. Такие условия могут быть достигнуты далеко не во всех типах организаций.

Условно организации высшего образования можно подразделить на две большие группы:

- 1) организации с преобладанием директивного управления, идущего сверху вниз (вертикальные отношения);
- 2) с преобладанием коммуникативных связей (горизонтальные отношения).

Очевидно, что административные организации бюрократического типа основываются на четко структурированных горизонтальных отношениях, которые почти всегда формализуются в полномочиях, санкциях, правилах и т.д. Формализация, с одной стороны, придает этим организациям легитимность и является стимулом к устойчивому существованию, но, с другой, делает их руководство консервативным, скептически настроенным к любым переменам и самое главное, практически не оставляет места неформальным коммуникативным связям между уровнями управления в организации. В условиях нестабильной среды, постоянно возрастающего потока инноваций во всех сферах общественной жизни организации такого типа оказываются неспособны адекватно реагировать на изменения и эффективно удовлетворять интересы своих клиентов. Оптимальный выход для административных организаций с доминированием горизонтальных связей видится в создании более гибких, открытых структур, позитивный опыт использования которых имеется в высокотехнологичном производстве.

К таким организациям, в частности, относятся «самообновляющиеся» организации, принцип построения и управления которыми, описал Джон Гарднер. По его мнению, постоянное самообновление, т.е. изменения в структуре являются необходимым требованием к управленческим организациям как частной, так и публичной сферы.

Из вышеизложенного материала можно сделать следующий вывод. Процесс совершенствования структур управления в современных организациях высшего образования имеет четкую направленность: **это** переход от иерархических структур к гетероиерархиям, в которых доминирующим является не вертикальное структурообразование, а

горизонтальное. Соответственно, принятие решений все более переходит на нижние уровни иерархии.

В РФ эти процессы также идут, но слишком медленно. В результате многочисленных бюрократических препон и чрезмерной косности административного аппарата уходят на второй план проблемы качества человеческого капитала, продуцирования нового знания, его адаптации для широкого распространения. Недостаточной оказывается сумма координационных усилий и механизмов сотрудничества субъектов инновационной деятельности. В результате затрудняется процесс интеграции образования, науки и профессиональной деятельности через формирование сетевых, кооперативных связей и отношений и, как следствие, значительно замедляется процесс перехода российской системы образования и науки к так называемой второй модели академического знания, основными чертами которой являются следующие:

- 1) знание производится в прикладном контексте;
- 2) процесс производства знания становится трансдисциплинарным (т. е. он управляется на основе консенсуса специалистов разных областей; при этом трансдисциплинарность предполагает четкие, но подвижные рамки для управления процессом поиска решения проблемы);
- 3) формы производства знания стали неоднородными и организационно разнообразными, а социальные и технические взаимосвязи участников — сложными и нелинейными;
- 4) возрастает социальная ответственность и отчетность за производимое знание, что является следствием растущего участия социальных групп в решении глобальных проблем;
- 5) расширяется база систем контроля качества (имеются в виду новые критерии, вторгающиеся в производство знания через контекст его приложения), что подразумевает возрастание внутренних противоречий между разноплановыми интеллектуальными, социальными, экономическими и политическими интересами[4, с. 115].

Отставание в имплементации данных характеристик порождает не только проблемы с реализацией координационной модели национальной инновационной системы, но в целом определяет догоняющий характер модернизации российской экономики, очевидно, недостаточный для ускоренного перехода к информационному этапу развития.

Использованные источники:

1. Белоус В. Г. К вопросу о влиянии современных стилей мышления на политическое образование // Тезисы Всероссийской научной конференции «Политическое образование в современном мире: традиции и перспективы». — г. Санкт-Петербург, СПбГУ — 2009.
2. Белоус В. Г. Позитивизм или феноменология? К вопросу о методике преподавания истории политической мысли. // Политическое образование: Запад и современная Россия. СПб. : Изд-во СПбГУ — 2012. с. 50-56.

3. Князев Е. А., Таверньи К. О тенденциях изменений в государственной и институциональной политике в высшем образовании 21 века // Развитие стратегического подхода к управлению в российских университетах. Казань, 2001.

4. Курочкин А. В. Институционализация сетей в российской системе образования // Политическая экспертиза: ПОЛИТЭКС. 2005. № 2. С. 252-262.

5. Делез Ж., Гваттари Ф. Ризома. Тысяча плато // Восток – 2005 - №11-12 [Электронный ресурс] URL: [www.situation.ru /app /j_ artp_ 1023.htm](http://www.situation.ru/app/j_arpt_1023.htm).

Кычкина Е.А.

аспирант

кафедра управления промышленными предприятиями

ИрГТУ

Россия, г. Иркутск

ПРАКТИКА ПРИМЕНЕНИЯ ОСНОВНЫХ ВИДОВ ДЕРИВАТИВОВ ИСПОЛЬЗУЕМЫХ НА ТЕРРИТОРИИ РФ

Раскроем основную концепция тех деривативов, которые лягут в основу инновационной методики, которая будет разработана в главе 3.

Сначала рассмотрим форвардные контракты.

1. Форвардный контракт может заключаться:

1) для осуществления **реальной** продажи или покупки базисного актива и страхования продавца или покупателя от возможного неблагоприятного изменения цены (**поставочный контракт**);

2) для игры на разнице курсовой стоимости активов (**беспоставочный контракт**).

Заключение контракта не требует от контрагентов каких-либо расходов. Исполнение контракта происходит в соответствии с условиями, которые были согласованы участниками в момент его заключения.

В типичном форвардном контракте, заявкой на поставку актива в будущее время и с оплатой по доставке, две стороны встретились и согласились на условия, которые они считают взаимовыгодными.

При заключении форвардного контракта стороны должны осознавать недостатки, присущие самой его природе.

Недостатки форвардного контракта.

Во-первых, пусть две стороны заключили контракт о поставке через год *товара X* по цене \$1 за кг. Обе стороны должны верить друг другу, что контракт будет выполнен, как и обещано. Ведь через год на рынке спот цена *товара X* может оказаться, скажем, \$2 за кг. В таком случае у продавца возникнет понятное желание не выполнить контракт.

Сильные мотивы по дефолту по контракту известны заранее обеим сторонам. Поэтому этот тип контракта может иметь место только между сторонами, которые *знают и верят друг другу* относительно исполнения обязанностей. Уже это *ограничивает распространение* данного вида

контракта.

Вторая проблема – сложность нахождения торгового партнера. Ведь обе стороны должны иметь одинаковые желания по срокам, объемам и качеству товара. Это также *ограничивает распространение* данного вида контракта.

Третья проблема. Допустим, одна сторона вдруг решила, что ей выгоднее поставить товар не через год, а через полгода. И эту проблему надо будет как-то урегулировать.

Поэтому рынки форвардных контрактов всегда были ограничены в размере и масштабе. Рынки *фьючерсов* (о которых речь пойдет в следующей теме) во многом снимают недостатки форвардов, так как ведутся на бирже, стандартными партиями, с предварительным залогом.

Изобразим для наглядности на рис. 1.

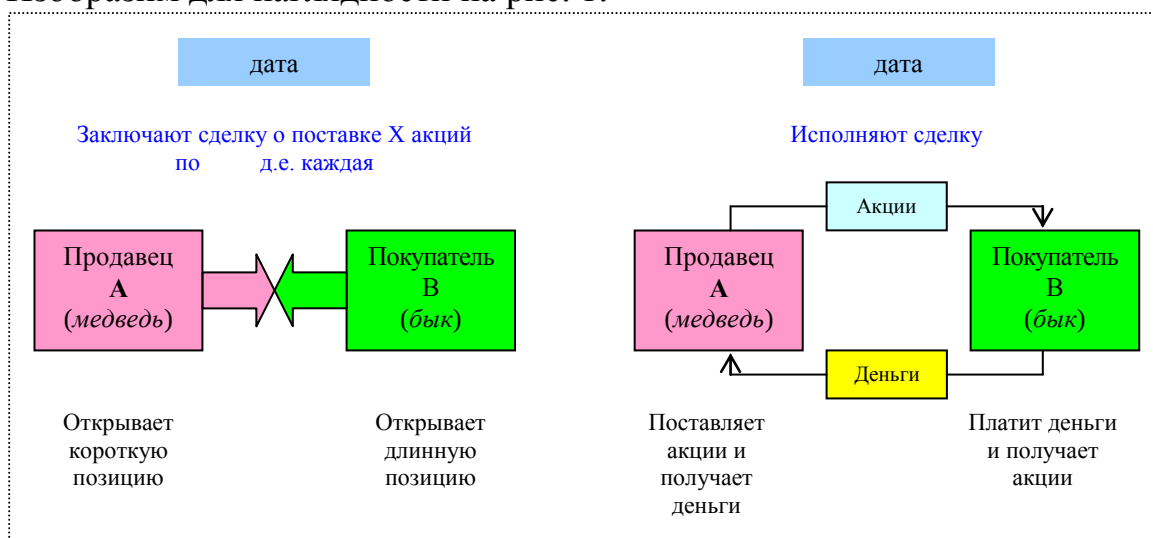


Рис. 1. Форвардный контракт на поставку акций

Форвардный контракт – это твердая сделка, т.е. сделка, обязательная для исполнения. Предметом соглашения могут выступать различные активы: товары, акции, облигации, валюта и т.п.

Лицо, которое обязуется поставить соответствующий актив по контракту (*продавец*), открывает *короткую позицию*, т.е. *продает* форвардный контракт.

Лицо, приобретающее актив по контракту (*покупатель*), открывает *длинную позицию*, т.е. *покупает* контракт.

Форвардный контракт заключается, как правило, для осуществления реальной продажи или покупки соответствующего актива, в том числе в целях страхования поставщика или покупателя от возможного неблагоприятного изменения цены. Так, в приведенном примере, заключив контракт на покупку акций, лицо **Б (покупатель)**, застраховало себя от повышения стоимости акций фирмы **Х**.

Форвардный контракт может заключаться с целью игры на разнице курсовой стоимости активов. В этом случае, лицо, которое открывает длинную позицию, надеется на дальнейший рост цены актива, лежащего в

основе контракта. Лицо, занимающее короткую позицию, рассчитывает на понижение цены этого инструмента.

Пример 1. Пусть лицо **Б** (покупатель) полагает, что к 1 сентября курс акций фирмы **X** на спотовом рынке превысит 400 руб. Поэтому **Б** решает купить контракт. Пусть расчеты инвестора оказались верными, и курс акций вырос до 600 руб. Тогда, получив акции по форвардному контракту за 400 руб., инвестор сразу же продает их по кассовой сделке за 600 руб. и извлекает прибыль в размере 200 руб.

Если его расчеты оказались неверными, и курс акций на спотовом рынке упал до 300 руб., то он понесет потери в размере 100 руб. по одной акции. Выигрыши (потери) покупателя форвардного контракта к моменту истечения его срока представлены на рис. 2.

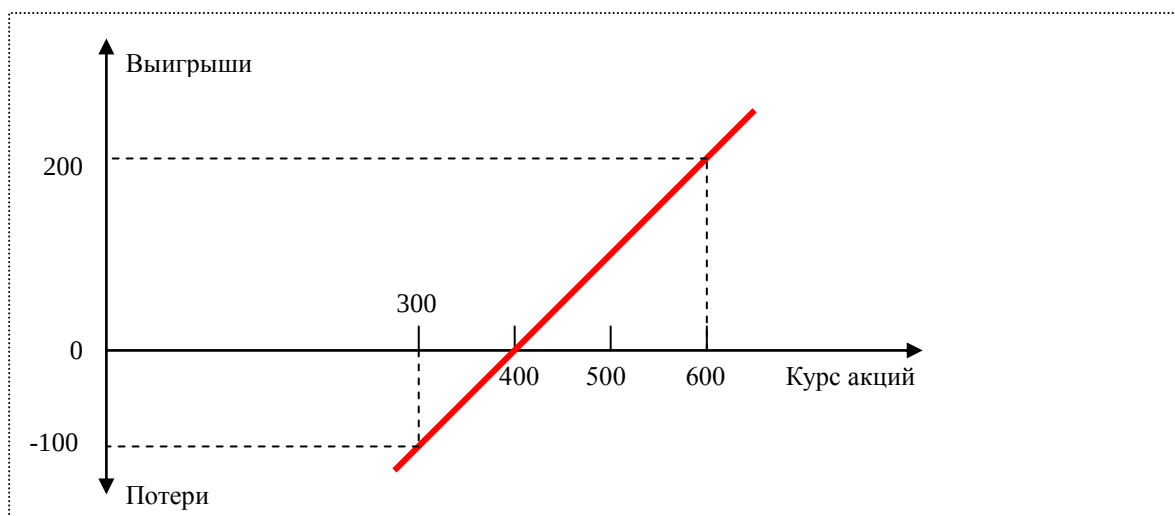


Рис. 2. Выигрыши (или потери) покупателя **Б** форвардного контракта

При заключении контракта **продавец А** рассчитывал на понижение курса акций к 1 сентября. Допустим, что его ожидания оправдались, и курс акций упал до 300 руб. В этом случае инвестор перед поставкой акций покупает их по кассовой сделке за 300 руб. и продает **покупателю Б** за 400 руб. Выигрыш от сделки составляет для него 100 руб. за одну акцию.

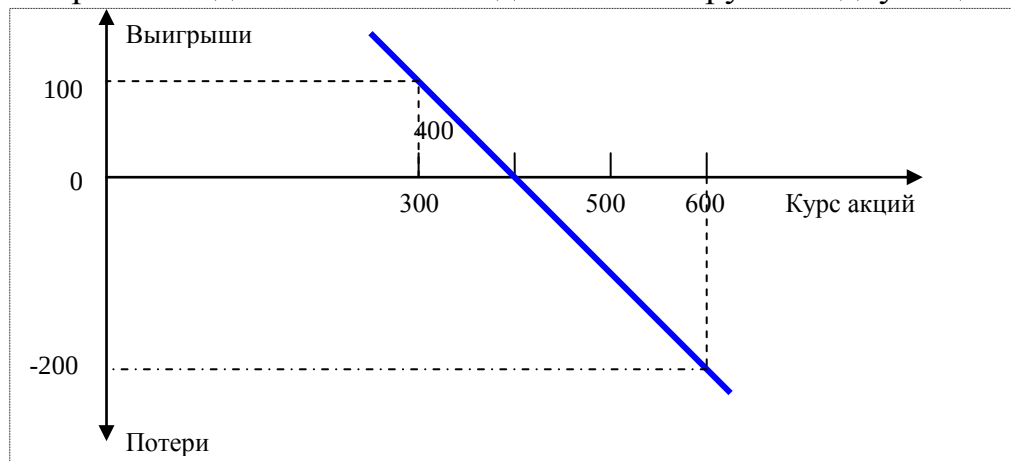


Рис. 3. Выигрыши (или потери) продавца **А** форвардного контракта

Если к моменту истечения срока контракта курс акций возрос до 600 руб., то лицо *A* понесет потери в размере 200 руб., поскольку будет вынуждено купить на спотовом рынке ценные бумаги за 600 руб. и продать их по контракту за 400 руб. Выигрыши (потери) продавца форвардного контракта к моменту его истечения показаны на рис. 3.

Форвардный контракт – это контракт, заключаемый вне биржи. Поскольку, *как правило*, данная сделка предполагает действительную поставку или покупку соответствующего актива, то контрагенты согласовывают удобные для них условия. Поэтому форвардный контракт не является контрактом стандартным, это контракт индивидуальный. В связи с этим вторичный рынок для него или очень узок или вообще отсутствует, поскольку трудно найти какое-либо третье лицо, интересам которого в точности бы соответствовали условия форвардного контракта, изначально заключенного исходя из потребностей первых двух лиц. *Исключение составляет форвардный валютный рынок. Валютные форвардные контракты, как правило, имеют стандартные сроки обращения: 1, 2, 3, 6, 9 и 12 месяцев.*

Таким образом, ликвидировать свою позицию по контракту одна из сторон, как правило, сможет лишь только с согласия своего контрагента. Данный момент можно расценивать как отрицательный в характеристике форвардного контракта.

Форвардная цена (F) и цена поставки (K).

Цена поставки (K) – это цена, согласованная при заключении контракта, по которой сделка будет исполнена.

Цена поставки остается неизменной в течение всего времени действия контракта.

Форвардная цена (F) – это цена базисного актива для определенного времени в будущем.

Например, трехмесячная форвардная цена, шестимесячная форвардная цена и т.п.

Форвардная цена – это более общее понятие по сравнению с понятием ценой поставки. Оно характеризует конъюнктуру данного актива относительно определенного момента времени в будущем.

Когда участники контракта согласовывают цену поставки, они учитывают конъюнктуру рынка относительно этого момента и записывают данную цену как цену поставки по контракту. Поскольку в этой цене учтены все условия конъюнктуры, то в этот момент она является и форвардной ценой актива для определенного момента времени в будущем.

Однако в следующие моменты времени конъюнктура рынка будет изменяться, поэтому в новых контрактах на данный актив, которые истекают одновременно с нашим первым контрактом, будет возникать и новая цена поставки, и, соответственно, новая форвардная цена базисного актива.

Поэтому можно сделать следующий вывод.

Для каждого данного момента времени **форвардная цена базисного актива** – это цена поставки форвардного контракта, который был заключен в данный момент.

Таким образом, на рынке в каждый момент времени для определенной даты в будущем существует форвардная цена базисного актива и она равна цене поставки форвардных контрактов, заключаемых в этот момент.

Форвардная цена актива строится на безарбитражном подходе. Это значит, что форвардная цена должна быть такой, чтобы невозможно было заработать арбитражную прибыль. Рассмотрим арбитражный подход применительно к разным активам. Допустим, что ставки по кредитам и депозитам равны, и инвестор имеет возможность занимать базовый актив на время без уплаты процентов.

Рассмотрим вопрос определения форвардной цены актива, по которому не выплачиваются доходы, на примере акции. На акцию в течение действия контракта дивиденды не выплачиваются.

Инвестор хотел бы владеть через 6 месяцев акцией компании А. Он может получить ее двумя способами:

- 1) купить акции сегодня на рынке спот и держать их полгода,
- 2) купить шестимесячный форвардный контракт, по которому через полгода инвестору будет поставлена акция.

Форвардная цена при дискретно начисляемом проценте. На основе приведенных рассуждений можно записать общий алгоритм определения форвардной цены. Она равна цене спот базисного актива (S) плюс безрисковый процент (r) на цену спот за период действия контракта (T). Подставим формулу определения форвардной цены в общем виде¹²:

$$F = S(1 + r \frac{T}{\text{база}}) \quad (1)$$

Где: F – форвардная цена акции;

S – спотовая цена акции;

r – ставка без риска;

T – период времени до истечения форвардного контракта;

база – финансовый год (в днях или месяцах).

Формулу (1) можно использовать для определения форвардной цены бескупонной облигации.

Форвардную цену бескупонной облигации можно также определить дисконтированием номинала под форвардную процентную ставку, а именно:

$$F = \frac{100}{1 + r_{\phi}(T / \text{база})}. \quad (2)$$

¹²В данном случае мы имеем дело с несколько видоизмененной формулой простых процентов, которая используется в случае постоянной базы начисления, когда проценты начисляются только на инвестируемую сумму денежных средств P_0 , для вычисления итоговой суммы от инвестиций P_T , то есть: $P_T = P_0 + (r P_0 + r P_0 \dots + r P_0)T = P_0 (1 + rT)$.

Где: r_f – форвардная ставка для периода T .

Цена форвардного контракта(f).

Форвардный контракт можно *перекупить на вторичном рынке*: контракт приобретается третьим лицом через некоторое время после того, как он был заключен в прошлом. Когда заключается форвардный контракт, его цена равна нулю (f), так как форвардная цена равна цене поставки ($F = K$). Однако по прошествии времени контракт получит некоторую цену.

То есть:

Если $F_0 = K$, то $f = 0$;

Если $F_1 > K$, то $f > 0$;

Если $F_1 < K$, то $f < 0$.

Предположим, первоначально контракт был заключен в период времени 0. Прошло время. К моменту времени 1, возможно, изменилась и процентная ставка. Поэтому на рынке возникла новая форвардная цена (F). Однако наш форвардный контракт дает инвестору возможность получить базисный актив по цене поставки (K), которая отличается от цены поставки контрактов, заключаемых в данный момент времени.

Цена форвардного контракта равна разности между ценой акции в момент продажи форвардного контракта и приведенной стоимостью цены поставки к моменту его перепродажи. Запишем сказанное в виде формулы. Цена форвардного контракта f равна:

$$f = S - \frac{K}{1 + r(T / \text{база})} \quad (3)$$

Для непрерывно начисляемого процента цена форвардного контракта f равна:

$$f = S - Ke^{-rT} \quad (4)$$

Умножим обе части формулы (4) на $(1 + r \frac{T}{\text{база}})$:

$$f(1 + r \frac{T}{\text{база}}) = S(1 + r \frac{T}{\text{база}}) - K, \quad (5)$$

Где: T – время, остающееся до истечения контракта.

В формуле (5) величина $S(1 + r \frac{T}{\text{база}})$ является новой форвардной ценой для момента перепродажи контракта. Поэтому:

$$f(1 + r \frac{T}{\text{база}}) = F - K$$

или, цена форвардного контракта f равна:

$$f = \frac{F - K}{1 + r(T / \text{база})}. \quad (6)$$

Для непрерывно начисляемого процента эквивалентом формулы (6) является формула:

$$f = (F - K)e^{-rT}. \quad (7)$$

Таким образом, формулы (6) и (7) показывают, что цену форвардного контракта можно найти дисконтированием разности между новой форвардной ценой, т.е. форвардной ценой в момент продажи контракта, и ценой поставки контракта.

Мы рассмотрели цену контракта для участника, занимающего длинную позицию. Чтобы получить стоимость контракта для участника с короткой позицией, необходимо формулы (3), (4) и (6), (7) умножить на минус один. В частности для случая непрерывно начисляемого процента получим:

$$-f = Ke^{-rT} - S \quad \text{и}$$

$$-f = (K - F)e^{-rT},$$

Где: $(-f)$ – цена контракта для лица с короткой позицией.

Поскольку цена спот акции в последующем может, как вырасти, так и упасть, то цена форвардного контракта (f) может иметь как положительную, так и отрицательную величину. Причем, если для участника с длинной позицией цена положительная, то для участника с короткой позицией она отрицательная, и наоборот.

Отрицательная цена для участника контракта означает: для того, чтобы освободиться от обязательств по форварду, ему необходимо уплатить данную сумму новому лицу, которое займет его позицию в контракте.

Рассмотрим вопрос определения форвардной цены актива, по которому выплачиваются доходы, на примере акции. На акцию в течение периода действия контракта выплачивается дивиденд. Предполагается, что участникам рынка известна величина дивиденда.

Приобретая контракт, инвестор не получает дивиденд, а также тот процент, который можно начислить на дивиденд до момента окончания срока действия контракта. Эти условия необходимо учесть при определении форвардной цены.

Рассмотрим сначала простой случай: дивиденд выплачивается перед самым моментом истечения контракта. Тогда инвестор не получает только дивиденд. Форвардная цена равна:

$$F = S(1 + r \frac{T}{\text{база}}) - \text{div}, \quad (8)$$

Где: T – период действия контракта;

div – дивиденд.

Следующий случай предполагает, что дивиденд выплачивается в некоторый момент времени (t_1) в период действия контракта (рис. 4).

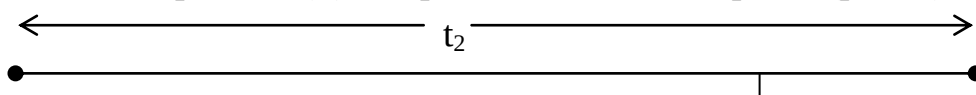


Рис. 4. Срок действия контракта – t_2 ; день выплаты дивиденда – t_1

Тогда покупатель контракта не получит не только дивиденд, но и проценты от его инвестирования до момента истечения срока действия контракта (t_2), т.е в период времени $t_2 - t_1$. В этом случае формула (8) принимает вид:

$$F = S(1 + r_2 \frac{t_2}{\text{база}}) - \text{div}(1 + r_{2,1} \frac{t_2 - t_1}{\text{база}}), \quad (9)$$

Где: r_2 – ставка без риска для периода времени t_2 ;
 $r_{2,1}$ – форвардная ставка без риска для периода $t_2 - t_1$;
 t_2 – период действия контракта.

В формуле (9) вместо абсолютной величины дивиденда можно воспользоваться значением его приведенной стоимости к моменту заключения форвардного контракта. Она равна:

$$D = \frac{\text{div}}{1 + r_1 \frac{t_1}{\text{база}}}. \quad (10)$$

Где: D – приведенная стоимость дивиденда;
 r_1 – ставка без риска для периода времени t_1 .

Тогда можно сказать, что покупатель контракта не получает доход от инвестирования приведенной стоимости дивиденда на весь период действия контракта, и формула (2.9) примет вид:

$$F = (S - D)(1 + r_2 \frac{t_2}{\text{база}}), \quad (11)$$

Где: r_2 – ставка без риска для периода времени t_2 ;
 t_2 – период действия контракта.

Формула (11) получается из формулы (9), подстановкой в нее значения дивиденда из формулы (10).

Если фактическая форвардная цена в примере не равна полученному теоретическому значению, то арбитражеры заработают прибыль без риска и восстановят единство цен.

Использованные источники:

1. Антипина О.В. Инновационно-инвестиционное развитие территорий в системе муниципального управления // диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Иркутский государственный технический университет. Иркутск, 2011
2. Антипина О.В. Инновационно-инвестиционное развитие территорий в системе муниципального управления // автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Иркутский государственный технический университет. Иркутск, 2011
3. Будаева М.С. Методики расчета платежей по кредиту и лизингу, построенные на применении корректирующих коэффициентов // Вестник

Белгородского университета кооперации, экономики и права. 2008. № 2. С. 215-219.

4. Мельников А. В. О глобальных тенденциях в эволюции финансовых рынков / А. В. Мельников // Вестник Ассоциации российских банков. – 2010. – № 18. – С. 71-74.

5. Мескон М. Основы менеджмента / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. – М.: Дело, 2011. – 704 с.

6. Максимова Г.В., Нечаев А.С. Проблемы перехода России на международные стандарты финансовой отчетности // Известия Иркутской государственной экономической академии. 2004. № 1. С. 22-25.

7. Нечаев А.С. Бухгалтерские стандарты по учету амортизации основных средств как инструмент моделирования результата // диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Иркутск, 2002

8. Нечаев А.С., Шильникова Г.Г. Проблемы перехода к использованию международных стандартов финансовой отчетности // Известия Иркутской государственной экономической академии. 2002. № 3. С. 35-39.

9. Шильникова Г.Г., Нечаев А.С. Проблемы перехода на международные стандарты финансовой отчетности // Известия Иркутской государственной экономической академии. 2002. № 3. С. 35.

10. Осипов А. К. Построение местных бюджетов в условиях дефицита финансовых средств / А. К. Осипов, О. И. Боткин // Экономическая наука в реформирующемся российском обществе : тез. докл. и выступ. на науч.-метод. конф. «Экономическая наука в общественных отношениях», 5–6 дек. 1995 г. ; Удмурт. гос. ун-т. – Ижевск, 1995. – С. 47–49.

11. Прокопьева А.В. обоснование единой классификации инновационных рисков // Вестник Иркутского государственного технического университета. 2012. Т. 64. № 5. С. 236-239.

12. Прокопьева А.В. Анализ эффективности инновационной деятельности // Актуальные вопросы экономических наук. 2012. № 25-1. С. 160-164.

13. Шихвердиев А. П. Контролинг в системе корпоративного управления как инструмент повышения эффективности региональной экономики: монография / А. П. Шихвердиев, Н. Г. Круссер, С. А. Ткачев – М.: Издательский центр «Аксионер», 2008. – 185 с.

14. Шихвердиев А. П. Корпоративное право в системе корпоративного управления: монография / А. П. Шихвердиев, А. О. Блинов, А. В. Кузнецов М. : Изд. Центр «Аксионер», 2006. – 343 с.

*Кюнюхов В.Ю., к.т.н.
профессор
кафедра управления
промышленными предприятиями
Кычкин А.А.
аспирант
кафедра управления
промышленными предприятиями
ИрГТУ
Россия, г. Иркутск*

ПОДХОДЫ К КЛАССИФИКАЦИИ РЕГИОНОВ ПО УРОВНЮ ИНВЕСТИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ СФЕРЫ

В целях разработки и реализации адекватной государственной инвестиционно-инновационной политики и её оперативной корректировки необходим постоянный мониторинг уровней инновационного и инвестиционного развития территорий.

Проблема оценки инвестиционного и инновационного развития территорий на сегодняшний день активно исследуется на федеральном, региональном и муниципальном уровнях. Существуют разнообразные методики оценки по уровню инвестиционной и инновационной активности, инвестиционного и инновационного потенциала стран и регионов.

Отметим, что в экономической литературе отсутствуют единые толкования терминов «инвестиционная привлекательность», «инвестиционный потенциал», «инвестиционная активность» применительно к регионам.

По мнению Антипиной О.В., [1] инвестиционная привлекательность региона – это система или сочетание различных объективных признаков, средств, возможностей, обуславливающих в совокупности потенциальный платежеспособный спрос на инвестиции в данный регион.

При этом инвестиционная привлекательность региона определяется уровнем инвестиционного потенциала и инвестиционного риска.

Инвестиционный потенциал – это совокупность инвестиционных ресурсов, составляющих ту часть накопленного капитала, которая представлена на инвестиционном рынке в форме потенциального инвестиционного спроса, способного и имеющего возможность превратиться в региональный инвестиционный спрос, обеспечивающий удовлетворение потребностей воспроизводства капитала [2].

В свою очередь региональный инвестиционный риск складывается из ряда экономических, социальных, политических и законодательных рисков.

В работах Будаевой М.С. применительно, например, к муниципальным образованиям инвестиционная привлекательность рассматривается как система или сочетание различных объективных признаков, средств и ограничений для максимально возможного привлечения инвестиций. При

этом также инвестиционная привлекательность также состоит из двух компонентов: инвестиционного потенциала и уровня территориальных инвестиционных рисков [3].

В свою очередь инвестиционная привлекательность реализуется в инвестиционной активности.

Кроме того, необходимо также отметить, что при составлении инвестиционных рейтингов регионов РФ ведущим рейтинговым агентством «Эксперт РА» оценивается инвестиционная привлекательность по двум параметрам: инвестиционному потенциалу, показывающему, какую долю регион занимает в общероссийском рынке и инвестиционному риску, показывающему, какими могут оказаться для инвестора масштабы тех или иных проблем в регионе [4].

Анализ экономической литературы по вопросам оценки инновационных особенностей развития территорий позволяет сделать вывод о том, что отсутствуют и единые толкования терминов «инновационная привлекательность», «инновационный потенциал», «инновационная активность» применительно к регионам.

Ряд авторов [164] под инновационной привлекательностью понимают системный показатель конкурентоспособности субъекта на инновационном рынке, формируемый руководством субъекта силой целенаправленного убеждения потенциальных инвесторов для ускорения достижения целей субъекта при получении максимального эффекта.

Инновационный потенциал территории в одних работах рассматривается как система факторов и условий, необходимых для осуществления инновационного процесса [5]. В ряде других работ он трактуется как способность различных отраслей и предприятий производить наукоемкую продукцию, отвечающую требованиям мирового рынка [6].

Уровень инновационной привлекательности региона определяется уровнем его инновационного потенциала. В свою очередь, инновационная привлекательность территории реализуется в виде инновационной активности региона.

Ряд авторов под инновационной активностью понимают комплексную характеристику инновационной деятельности хозяйствующего субъекта, включающую степень интенсивности осуществляемых им действий и их своевременность, способность мобилизовать потенциал необходимого количества и качества, способность обеспечить обоснованность, рациональность технологии инновационного процесса по составу и последовательности операций [7].

Нечаев А.С. [8] полагает, что в самом общем виде инновационную активность можно охарактеризовать в качестве свойства организации (или их совокупности, локализованных на территории), рассматриваемой в виде большой системы, постоянно генерировать новшества.

При этом инновационно-активным хозяйствующим субъектом является восприимчивый к инновациям субъект, способный мобилизовать весь имеющийся инновационный потенциал необходимого количества и качества, способный обеспечить рациональность применяемых методов, технологий, стратегий и тактик инновационного развития, а также своевременность их использования в целях инновационного развития. Инновационную активность региона характеризует широкое использование всевозможных видов инноваций, новых технологий в различных сферах его жизнедеятельности, создание новых наукоемких рабочих мест для производства конкурентоспособной продукции и оказания качественно новых услуг в целях повышения качества жизни населения.

Таким образом, уровень инвестиционной привлекательности территории определяется уровнем инвестиционного потенциала и уровнем инвестиционных рисков, также как уровень инновационной привлекательности региона определяется уровнем инновационного потенциала и уровнем инновационных рисков. Поэтому для комплексной оценки инвестиционных и инновационных особенностей развития регионов необходимо оценить инвестиционно-инновационную привлекательность регионов.

В связи с этим проанализируем существующие в современной отечественной и мировой теории и практике методики и показатели, используемые для оценки инвестиционных и инновационных особенностей развития территорий.

Наиболее распространенными в отечественной практике при изучении инвестиционных особенностей развития территорий являются результаты исследований, проводимых рейтинговым агентством «Эксперт РА». Суммарный потенциал состоит из девяти частных: трудового, финансового, производственного, потребительского, институционального, инфраструктурного, природно-ресурсного, туристического и инновационного. Интегральный – из 6 частных рисков: финансового, социального, управленческого, экономического, экологического и криминального. Вклад каждого частного риска или потенциала в итоговый индикатор оценивается на основе анкетирования представителей экспертного, инвестиционного и банковского сообщества [9].

Существуют и другие методики для оценки инвестиционной привлекательности территорий, основанные на расчетах интегральных показателей. Так, например, профессор Нечаев А.С. [10] инвестиционный потенциал территорий оценивают по природно-ресурсному потенциалу, характеризующему наличие достаточных и высокоэффективных природных ресурсов; демографическому - численность и динамику населения; трудовому - трудовые ресурсы уровень занятости, уровень безработных; экономическому - отраслевую структура экономики, число предприятий и организаций, объем и динамику промышленной продукции, производство

потребительских товаров, объем реализации платных услуг населению, объем и структуру инвестиций; инфраструктурному – транспортную, энергетическую, коммунальную инфраструктуру; финансовому – бюджетную самостоятельность, структуру доходов и расходов, соотношение доходов и расходов бюджета; бюджетную обеспеченность населения; прибыль предприятий и организаций; институциональному – обеспеченность развития территории необходимыми институтами рыночной экономики, оценку структуры собственности, оценку развития и поддержки малого бизнеса; инновационному – состояние наукоемких производств, численность исследователей и число организаций, выполняющих научные разработки; внутренние текущие затраты на исследования; объем инвестиций в науку.

При этом инвестиционный риск оценивается по совокупности следующих видов рисков: экономическому, характеризующему динамику экономических процессов, удельный вес убыточных предприятий, износ основных фондов; социальному – уровень социальной напряженности, уровень зарегистрированной безработицы, динамику реальных доходов населения; финансовому – степень сбалансированности бюджета территории, степень сбалансированности финансов предприятий; законодательному – юридические условия инвестирования в те или иные отрасли; экологическому – степень напряженности экологической ситуации; криминальному – уровень преступности, размеры теневой экономики, оценка вовлеченности криминальных кругов в легальную экономику [11].

В тоже время анализируемая нами методика имеет ряд существенных недостатков. Так, например, это касается оценки инновационных особенностей развития территории, поскольку авторами на практике используется только один показатель оценки инновационного потенциала – это объем инвестиций в науку. Полагаем, что полно оценить инновационную составляющую только по одному показателю невозможно.

Кроме того, при проведении группировок число выделяемых групп равно десяти. Полагаем, что определение числа групп должно быть обоснованным и зависит от числа исследуемых территорий.

Отметим, что оценка инвестиционно-инновационной привлекательности регионов необходима для разработки инвестиционно-инновационной политики с учетом выявленных особенностей развития регионов. В связи с этим методика оценки должна быть дополнена кластерным анализом.

Рассмотрим методики, используемые для оценки инновационных особенностей развития территорий. Для оценки уровня инновационного развития территорий наиболее известные и широко используемые методики в мировой практике, разработанные различными международными организациями, представленные нами в таблице 2.1.

Таблица 2.1

**Методики оценки уровня инновационного потенциала
территорий, применяемые в мировой практике**

Методика	Показатели, используемые для оценки инновационного потенциала
1. Методика экспертов Всемирного экономического форума (ВЭФ) для оценки конкурентоспособности	Оценка инновационного потенциала определяется на основе интегрального индекса научно-технического потенциала, рассчитанного по числу патентов на 1 млн. населения, позиции страны по уровню технологического развития, вкладу иностранных инвестиций в инновационную деятельность мелких фирм, числу патентов на один млн. населения, число пользователей интернета на 10 тыс. чел.
2. Методика Комиссии европейских сообществ (КЕС)	Для оценки инновационного потенциала используют 17 инновационные индикаторы, разделенные на группы: 1) человеческие ресурсы; 2) создание знаний; 3) передача и применение знаний; 4) инновационное финансирование, выход продукции на рынки.
3. Методика Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР)	Оценка потенциала осуществляется на основе показателей: удельный вес высокотехнологического сектора экономики в продукции обрабатывающей промышленности и услугах; инновационная активность; объем инвестиций в сектор знаний, включая расходы на высшее образование, НИОКР; разработка и выпуск информационного и коммуникационного оборудования, программного продукта и услуг; численность занятых в сфере науки и высоких технологий и др.
4. Методика Американского научного фонда [NCF].	Инновационный потенциал страны оценивается по пяти обобщающим индикаторам: индикатор национальной ориентации, индикатор социально-экономической инфраструктуры, показатель технологической инфраструктуры, индекс производственного потенциала (это «входные» показатели, определяющие условия инновационного развития); показатель технологического состояния производства и экспорта высокотехнологических продуктов («выходной», характеризующий результаты инновационной деятельности).

Отметим, что в каждой из рассматриваемых методик используются различные показатели, которые не всегда полно характеризуют уровень инновационного развития территории. Так, например, одним из основных недостатков методики экспертов Всемирного экономического форума (ВЭФ) для оценки конкурентоспособности является крайне ограниченное число индикаторов, отсутствие показателей, отражающих уровень человеческих ресурсов и научно-исследовательской деятельности.

Оценка инновационной деятельности по методике Комиссии европейских сообществ (КЕС) позволяет сопоставить успехи различных стран и определить области, которые требуют дополнительных усилий со стороны государства. Вместе с тем предложенные параметры не охватывают таких показателей, как инвестиции в человеческий капитал, возможности и

качество образовательных систем, приобретение нового оборудования (новых технологий) и т.д. В тоже время методика Организации экономического сотрудничества и развития включает более полный перечень показателей по сравнению с методикой ВЭФ, но при этом уступает методике КЕС, поскольку в ней в неполном составе присутствуют индикаторы человеческих ресурсов, генерации новых знаний и финансирования инноваций [12].

В методике Американского научного фонда достаточно большое внимание уделяется оценке условий обеспечения инновационного развития, поскольку при их отсутствии невозможно применение новых технологий и техники. Однако они охватывают не весь состав инновационного потенциала.

Отмеченные выше методики вполне пригодны для оценки достаточно высокого инновационного потенциала развитых стран, но малоприспособлены для развивающихся стран с низким потенциалом, поскольку не учитывают ряд факторов, которые накладывают ограничения на стимулирование инновационной деятельности. Например, уровень развитости инновационного законодательства, приоритеты государственных властей по вопросам инновационного развития. В этом случае, помимо традиционных показателей, целесообразно рассчитывать ряд индикаторов, оценивающих результативность инновационных процессов, влияющих на социально-экономическое развитие страны или отдельного региона. В частности, такие показатели, как доля инновационной деятельности в экономике региона, социально-экономическая полезность инноваций, доля инноваций в бюджете региона или страны. Однако расчет и анализ таких показателей в отечественной практике ограничен, в связи с отсутствием первичной информации, особенно в региональном разрезе.

В отечественной практике также существуют различные методики оценки инновационных особенностей развития территории. Например, существует методология оценки инновационного потенциала региона, предложенная В.Г. Матвейкиным, С.И. Дворецким, Л.В. Минько [13], которая включает три оценочных блока: ресурсный, инфраструктурный и результативный и соответствующие им наборы показателей.

В ресурсном блоке выделяются материально-техническая, инвестиционная, информационная и человеческая ресурсные составляющие. Инфраструктурный блок подразделяется на ресурсы государственной поддержки и инфраструктурные ресурсы инновационной сферы. Третий, результативный блок отражает конечный результат реализации имеющихся возможностей для населения региона, страны, для инвесторов, для бюджетов различных уровней.

Преимущество данной методологии в широком охвате компонентов и элементов инновационного потенциала региона. Однако она не доведена до своего логического завершения – создания самой методики расчета. Сами

авторы используют для оценки инновационного потенциала методику оценки инновационного потенциала регионов национального рейтингового агентства «Эксперт РА».

Своеобразная методика оценки инновационного потенциала разработана О.С. Москвиной [14]. В ней используется комплекс ресурсных и результативных характеристик, отражающих все изменения, происходящие в инновационной сфере региона. Все показатели сгруппированы в пять оценочных блоков – кадровый, технико – технологический, финансовый, научный, результативный. Определяются верхние и нижние пороговые значения всех показателей. Формируется нормативная модель состояния инновационного потенциала в виде системы неравенств. Определяются координаты всех показателей путем сопоставления фактических показателей с пороговыми значениями. Производится зонирование инновационного профиля региона с выделением зон неудовлетворительного состояния инновационного потенциала, кризисного и удовлетворительного, которые выступают основой определения направлений инновационного развития региона.

Уязвимые места данной методики заключаются в том, что, с одной стороны, не выделены продуктовые и процессные виды инноваций в группе результирующих показателей, а с другой – невозможно осуществить сравнительную оценку, сопоставления, с другими регионами из – за отсутствия единых пороговых значений для всех регионов РФ. Автор вынужден использовать для сравнения уровней инновационного потенциала региона непосредственно первичные показатели. Позитивной стороной методики является полноценность оценки и возможность определения основных препятствий инновационного развития территории.

По мнению Прокопьевой А.В., для разработки инвестиционной политики с учетом уровня инвестиционно-инновационной привлекательности территорий необходимо провести отбор показателей на основе анализа данных, используемых органами государственной власти. Прежде всего, это различные статистические сборники, в том числе «Россия в цифрах», «Россия 2012: статистический сборник», «Регионы России. Социально-экономические показатели», «Статистика инноваций в России», «Мониторинг развития информационного общества в Российской Федерации» и др. [15].

Кроме того, нами были проанализированы официальные издания, разработанные Министерством экономического развития: «Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020г.», «Прогноз социально-экономического развития Российской Федерации на 2013г. и плановый период 2014 – 2015гг.», «Основы политики Российской Федерации в области развития науки и технологий на период до 2020г. и дальнейшую перспективу» и др.

Таким образом, на основе проведенного анализа все показатели, используемые для оценки инвестиционного потенциала, необходимо разделить на несколько групп: во-первых, это показатели, касающиеся человеческих ресурсов, т.е. характеризующие демографический и трудовой потенциалы; во – вторых, это показатели финансово-экономического потенциала; в – третьих, это показатели, характеризующие инфраструктуру территории.

Инвестиционные риски также подразделяются на несколько групп. Это социальные риски, связанные с уровнем социальной напряженности в регионе; финансово-экономические риски, отражающие негативные тенденции в экономической и финансовой сфере; экологические риски, отражающие уровень экологической напряженности в регионе [16].

При оценке инновационного потенциала, по нашему мнению, также все показатели можно разделить на несколько групп: во–первых, это показатели, характеризующие кадровую и научную составляющие инновационной сферы региона; во-вторых, это показатели, характеризующие степень инновационной активности предприятий, относящиеся к финансово-экономическому потенциалу; в-третьих, это показатели, характеризующие институциональный потенциал.

Инновационные риски также можно разделить на несколько групп: риски, связанные с недостаточным уровнем кадрового обеспечения; финансово-экономические риски, отражающие негативные тенденции в деятельности инновационно-активных организаций.

Таким образом, как показал проведенный анализ, на сегодняшний день не разработана единая методика оценки инвестиционного и инновационного уровня развития регионов РФ, позволяющая выявить соответствующие особенности развития территории и в соответствии с этим разработать эффективную государственную инвестиционную политику. Вместе с тем обнаружилось определенное сходство используемых методик, поскольку для оценки инвестиционной и инновационной привлекательности используют примерно один и тот же набор первичных показателей.

Кроме того, отметим, что большинство используемых методик нацелено на анализ либо инвестиционных, либо инновационных особенностей развития территорий. При этом инновационное развитие территорий невозможно без достаточного объема инвестиционных ресурсов. Поэтому необходимо осуществлять комплексный подход к оценке инвестиционно-инновационной привлекательности регионов.

Использованные источники:

1. Антипина О.В. Инновационная деятельность муниципальных образований // Вестник Иркутского государственного технического университета. 2008. Т. 36. № 4. С. 126-130.

2. Антипина О.В. Инновационно-инвестиционное развитие муниципальных образований Иркутской области: программы и пути решения // Экономика и управление. 2011. № 12-74. С. 32-36.
3. Будаева М.С. методики расчета платежей по кредиту и лизингу, построенные на применении корректирующих коэффициентов // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. 2008. № 2. С. 215-219.
4. Волкова Н. Малые инновационные предприятия: региональные особенности // Инвестиции в России. – 2012. - №11
5. Волосов А.И., Проскура Д.В., Тихомиров С.А. Стратегическое управление переходом регионов к инновационной экономике // Экономика и управление. – 2006. - № 4 (25). – С. 131 - 135
6. Идрисов А. Б. Планирование и анализ эффективности инвестиций. М.: Изд-во «Филинь», 2008.
7. Идрисов А. Б., Картышев С.В., Постников А.В. Стратегическое планирование и анализ эффективности инвестиций. – 2-е изд. М.: Изд-во «Филинь», 2008. -245 с.
8. Нечаев А.С. Методические подходы при использовании лизинговой формы финансирования // Вестник Новосибирского государственного университета. Серия: Социально-экономические науки. 2009. Т. 9. № 2. С. 74-
9. Нечаев А.С. модифицированная методика расчета чистого эффекта лизинга // Бизнес, менеджмент и право. 2009. № 3 (20). С. 75-78.
10. Нечаев А.С. Анализ регулирования механизмов резервирования земель для государственных нужд // Имущественные отношения в Российской Федерации. 2009. № 4. С. 100-107.
11. Ованесян С.С., Будаева М.С. Применение корректирующих коэффициентов для расчета условий кредита и лизинга // Вестник Новосибирского государственного университета. Серия: Социально-экономические науки. 2008. Т. 8. № 3. С. 61-67.
12. Огнев Д.В., Нечаев А.С. Инновационный инструментарий в области лизинга // Микроэкономика. 2009. Т. 6. С. 134-140.
13. Орлова Е.Р. Инвестиции: курс лекций. – 3-изд., испр. и доп. – М.: ОМЕГА – Л, 2006г. – 206 с.
14. Осипов М.А. Налоговая поддержка инновационно-инвестиционного развития экономики // Региональная экономика: теория и практика. – 2007. - № 8. – С. 176 – 181
15. Прокопьева А.В. Обоснование единой классификации инновационного риска // Вестник Иркутского государственного технического университета. 2012. № 2. С. 112.
16. Прокопьева А.В. Анализ эффективности инновационной деятельности // Актуальные вопросы экономических наук. 2012. № 25-1. С. 160-164.
17. Статистика инноваций в России. – М.: Росстат, 2010. – 120с.

18. Струк Е.Н. Инновационная сущность постсовременности. Иркутск. Изд-во ИрГТУ, 2006. – 200с.

Лагунова Е.А.

студент

Национальный исследовательский университет

«Высшая школа экономики»

Россия, г. Пермь

НЕВЕРБАЛЬНЫЕ СРЕДСТВА КОММУНИКАЦИИ

Во все времена люди не могли обходиться без общения и взаимодействия друг с другом. Научно доказано, что коммуникация с окружающими является необходимым критерием развития основных умственных и физических способностей. С течением времен этот процесс был тщательно изучен и классифицирован по своим признакам на разные виды.

Существуют вербальные коммуникации, основанные на речевом общении людей и невербальные коммуникации, осуществляющиеся языком тела. Второму способу обмена информации и посвящена данная работа.

Благодаря огромному числу исследований в данной сфере сегодня мы эффективно используем такое общение, не осознавая на каких элементах оно основано, от чего зависит и каковы же его основные функции. Рассмотрение этих данных позволит научиться использовать их более осознанно для передачи информации другим людям в максимально понятной и доступной форме, а также раскроет некоторые интересные аспекты.

Ключевые слова: Невербальная коммуникация, общение, передача информации, коммуникатор, жесты, мимика, кинесика, проксемика, сенсорика, тактильное поведение, хронемика.

Характеристика невербальных средств коммуникации

Основные факты о невербальной коммуникации

Невербальная коммуникация признана равным по значимости со звуковой речью средством общения и взаимопонимания людей.

Изучением данного типа коммуникаций занимались многие ученые. такие как Б.Ф. Ломов, который утверждал, что проблема общения является основой всей психологической проблематики, Брушлинский, , придерживающийся мнения о проявлении в общении специфических свойств и черт индивидов, а также их субъективных особенностей как речь и мышление, и многие другие ученые.

Наиболее влиятельным исследованием в изучении проблемы языка тела у человека и животного начала XX века считается «Выражение эмоций» (Дарвин, XX век). Другими известными работами в данной сфере являются «Общение как проблема общей психологии» (Ломов, 1984), «Мышление и общение» (Брушлинский, 1990),

Само понятие невербальной коммуникации выходит далеко за рамки понятия вербального общения, так как обладает своими особенностями,

элементами и реализуется во многих сферах передачи информации, помимо речевых. В связи с широкой значимостью данного вида общения сформировалось отдельное, самостоятельное научное направление, однако это произошло сравнительно недавно, в XX веке, хоть и затрагивалось ранее в исследованиях известных ученых.

Данное научное направление обладает большим числом составляющих, которые более детально рассмотрены в различных работах: «Невербальное поведение» (Лабунская, 1988), «Психология личности», «Социальная психология» (Абульханова-Славская, 1986; Цуканова, 1985), «Психология речи» (Рубинштейн, 1976; Леонтьев, 1997; Ушакова, 1992; Павлова, 1995; Никонов, 1989).

Понятие невербальной коммуникации

Под понятием «невербальная коммуникация» подразумевается обмен информации между индивидами без использования речевых и языковых средств общения. Передача данных осуществляется за счет мимики, жестов, пантомимики, изменение мизансцены и многого другого. Инструментом данного общения является тело индивида.

Данный способ общения позволяет передать больше информации о коммуникаторе: его темперамент, настроение, эмоциональное состояние в момент общения, социальный статус, отношение и характер восприятия какой-либо информации. Это помогает исправлять ошибки в манере подачи информации собеседнику, контролировать процесс получения и обработки им данных, а также облегчает само общение.

Невербальная коммуникация имеет ряд отличительных черт от вербальной. Одной из них является ситуативность первой. В условиях невербального общения можно понять состояние участников коммуникации на момент обмена информацией, но нельзя получить информацию о других предметах и событиях, находящихся или происходящих в другом месте, что осуществимо при вербальном общении. Еще одно различие кроется в синтетичности без речевого обмена информацией, т.е. сообщения почти нельзя разложить на отдельные составляющие, чего нельзя сказать о вербальном общении, где все элементы коммуникации четко отделены друг от друга (слова, фразы, предложения). Но это не значит, что данное отличие затрудняет процесс обработки человеком данных, а просто подразумевает ее быстрое чтение с внешних показателей, которое ускоряет общение без недопонимания, потому что телодвижения доступны и понятны каждому. Также невербальные сообщения носят спонтанный характер. Это обусловлено тем, что речь люди могут контролировать, а свое невербальное поведение контролю практически не поддается.

Но при стольких различиях невербальные и вербальные коммуникации зачастую взаимодействуют. Различные жесты, мимика и пантомимика могут изменять или усиливать смысл слов. Примерами невербальной коммуникации, влияющими на восприятие речевой информации, являются

улыбка, обмен взглядами, нахмуренные или приподнятые брови, взгляд одобрения или неодобрения и многое другое. Такое взаимодействие средств коммуникаций является самым удачным способом общения, потому что задействует почти все возможные элементы передачи информации и обеспечивает стопроцентную эффективность понимания собеседников.

К средствам невербальной коммуникации относятся мимика, жесты, интонация, поза, пауза, слезы, смех и т.д. Они могут усиливать или заменять средства вербальной коммуникации, слова. Кроме того, они являются врожденными и позволяют находить взаимопонимание с другими индивидами и живыми существами на эмоциональном уровне. Так, например, высшие животные (дельфин, собака, обезьяна) общаются друг с другом и с человеком с помощью невербальных средств коммуникации.

Однако, стоит заметить, что невербальные средства общения, как и вербальные являются продуктом общественного развития, как язык слов, и могут не совпадать у разных национальных групп.

Иначе говоря, невербальная коммуникация необходима, чтобы передавать наиболее полную информацию, украшать и дополнять вербальный способ передачи данных, увеличивает эффективность общения и обеспечивает доступность понимания для каждого индивида. Также они позволяют понимать собеседника на эмоциональном уровне по его внешним действиям, наблюдать за его отношением к чему-либо и реакцией на происходящее, что в полной мере может помочь при общении. Например, когда мы видим улыбку и приятную мимику собеседника, нам понятно, что наша информация понятна, собеседник ее успешно обработал и положительно настроен на продолжение коммуникации. И напротив, когда мы видим противоположные признаки у своего собеседника такие как нахмуренные брови, закрытая поза, напряженная мимика, то стараемся как можно быстрее изменить способ передачи данных для изменения ситуации. Однако для более верной интерпретации различных внешних признаков реакций собеседника необходимо ознакомиться с элементами невербальной коммуникации, что представлено в следующей главе данной работы.

Элементы невербальной коммуникации

Существуют различные способы выражения и передачи информации без использования речи. При рассмотрении различных элементов можно получить более полную картину о том, как же осуществляются невербальные коммуникации. Важным определяющим фактором такого общения является задействование всех органов чувств, каждый из которых является отдельным источником коммуникаций. Итак, рассмотрим основные составляющие:

1) Кинесика - совокупность жестов, поз, телодвижений, используемых при общении для передачи информации в более понятной форме. Построена на движениях телом. Кин – мельчайшая единица движения, из них складывается поведение. Так же как речь состоит из слов,

предложения из фраз. Считывая кинемы, мы интерпретируем сообщения, которые передаются через жесты и другие телодвижения. К элементам кинесики относятся жесты, мимика, позы и взгляды, которые по своему происхождению бывают физиологическими (зевота, подтягивание) и социокультурные (сжатый кулак, раскрытые глаза).

2) Сенсорика – элемент невербальной коммуникации, основанный на взаимодействии с другими индивидами и окружающей средой с помощью органов чувств. Сформировать полноценное восприятие позволяют органы обоняния, осязания, зрения, слуха и вкуса, которые непосредственно связаны с нервной системой живого организма. Так, внешние факторы воздействуют на раздражители нервной системы, влияющие на восприятие и последующую информацию, которая поступает в виде запаха, изображения или вкуса. Реакции на данные виды информации у каждого человека или животного индивидуальны, поэтому и восприятия источников этой информации может быть различным.

3) Тактильное поведение – элемент невербальной коммуникации, основанный на различных прикосновениях. Примерами таких прикосновений являются объятия, щекотания, поцелуи, рукопожатия и т.д. Они несут в себе коммуникативно-значимые смыслы, позволяя сделать общение более или наоборот менее эффективным и тесным, а также определяют степень близости собеседников и т.д. Научное направление, которое занимается изучением этого элемента невербальной коммуникации, называется такесика. Помимо множества аспектов прикосновений в ее исследования попадают различные факторы, влияющие на тактильное поведение индивидов. Одним из значимых факторов является принадлежностью коммуникаторов к различным национальностям. Разные веры и культуры содержат правила прикосновений, основанные на обычаях и традициях, которые существуют на протяжении долгих лет, нарушение которых недопустимо в обществе с моральной точки зрения.

4) Проксемика – элемент невербальной коммуникации, при котором характер и эффективность коммуникаций зависит от пространства организационного обмена информацией или от территориального интервала между людьми при общении друг с другом. Это явление было отмечено во многих исследованиях, в результате чего данный элемент является отдельным научным направлением, которое подробно изучается все его аспекты. Считается, что человек неосознанно устанавливает рамки своего личного пространства, которые классифицируются на четыре зоны:

- Публичная – общение на публичных мероприятиях, большая дистанция.
- Социальная – дистанция, свойственная формальному общению.
- Личная – расстояние, обеспечивающее комфортное общение между людьми.

- Интимное – очень маленькое расстояние между близкими людьми.

Нарушение границ личного пространства человека ведет к уменьшению эффективности коммуникаций, затруднению восприятия информации индивидом, созданию некомфортной обстановки для него и т.д.

5) Хронемика – использование времени в невербальном коммуникационном процессе. Для общения время является не менее важным фактором, чем слова, жесты, позы и дистанции. Восприятие и использование времени является частью невербального общения.[4]

Исследования в данной области выделяют две модели распределения времени:

- Полихронная модель – человек может заниматься несколькими делами одновременно.

- Монохронная модель – человек не может совмещать несколько дел одновременно, предпочитает делать все по-отдельности.

Необходимо учитывать, что все эти составляющие невербальной коммуникации выполняют важные функции: увеличивают эффективность общения, расширяют круг получаемой информации, которую можно извлечь, контактируя с другими, и делают ее понятнее. Все элементы невербальной коммуникации тесно связаны друг с другом, они могут взаимно дополнять друг друга и вступать в противоречие между собой [5].

Различные исследования в сфере коммуникаций не дают нам сомневаться в том, что невербальные средства связи ничем не хуже своих оппонентов вербальных. Наоборот, разнообразие элементов дает собеседникам больше возможностей. Наука не стоит на месте и продолжает изучать все более детально язык нашего тела. Теперь ученые могут объяснять многие наши действия и определять, что они означают. В отличие от речи, которую мы контролируем, движения тела контролю почти не поддаются, поэтому наблюдать и изучать данные явления чрезвычайно интересно, ведь это целая наука, как математика, описывающая закономерности чисел и высчитывающая сложнейшие математические задания с помощью нескольких арифметических действия, или физика, объясняющая уникальные явления природы обычными физическими процессами. Так и психологи, овладев необходимым уровнем знаний, который они кропотливо накапливали с помощью методов и наблюдений за невербальными средствами коммуникациями людей сумели объяснить многие телодвижения. В наши дни невербальное общение находится ничуть не ниже вербального.

Без данного вида связи привычное нам общение уже сложно представить.

Мы привыкли принимать информацию через различные органы чувств: слух, зрение, обоняние, осязание, вкус. Если на мгновение лишиться этих весьма полезных способностей, мы не сможем получать информацию о

том, что нас окружает в полной мере, и это вполне объяснимо. Даже у маленького ребенка, который еще не овладел речевыми навыками познание мира, получение информации происходит путем невербальной коммуникации с окружающими. На ощупь он узнает, что твердое, что мягкое, по запаху определяет приятные или не приятные ему вещи, на вкус пробует все, что ему неизвестно. Данный тип невербальной коммуникации с окружающим миром относится к сенсорному элементу получения информации.

Помимо сенсорики существуют и другие способы познания мира и получения информации от других людей. Например, научное направление проксемика выделило зависимость качества получения информации и эффективности коммуникаций от соблюдения личного пространства во время общения. Кинесика позволяет обмениваться информацией при помощи жестов, поз, мимики и т.д. С помощью данного элемента мы можем чувствовать собеседника на эмоциональном уровне, видеть его реакцию на информацию и окружающие объекты, что нельзя сделать при вербальном средстве общения, а также получать информацию в максимально понятном виде. С помощью тактильного поведения можно варьировать степень близости с собеседником и больше располагать его к себе. Однако не стоит забывать, что существует множество факторов, влияющих на восприятие каждым человеком того или иного элемента. Это может быть обусловлено нормами, установленными в обществе, религиозной верой и принадлежностью к национальной культуре.

Использованные источники:

- 1) Ковальчук А. Основы делового общения: Учебное пособие для студентов вузов. М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2007. С. 300 с.
- 2) Василик М.А. Основы теории коммуникации. М.: Гардарики, 2007, 615 с.
- 3) Кашкин В.Б. Введение в теорию коммуникации. Воронеж: ВГТУ, 2000, 167 с.
- 4) Кнапп М.Л. Невербальные коммуникации. М.: «Наука», 1980. 305 с.
- 5) Характеристика невербальных средств общения – режим доступа – [//www.hr-portal.ru/article/kharakteristika-neverbalnykh-sredstv-obshcheniya](http://www.hr-portal.ru/article/kharakteristika-neverbalnykh-sredstv-obshcheniya).

*Лапшин Ю.А., к.т.н.
доцент*

*Лапшина Г.В., к.э.н.
доцент*

ФГБОУ ВПО «Ульяновская ГСХА им. П.А.Столыпина»

Россия, г. Ульяновск

*Жирнов А.В., к.э.н.
доцент*

ФГБОУ ВПО «РГАУ – МСХА им. К.А.Тимирязева»

Россия, г. Москва

КУЛЬТУРА БЕЗОПАСНОСТИ И ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ТРАВМАТИЗМ

Большинство видов профессиональной деятельности человека связано с риском для жизни и здоровья. Важнейшей стороной в деятельности любой организации является готовность взять на себя деловой риск, который в будущем может принести финансовые убытки, а в настоящее время вызывает страдания у тех, с кем произошел несчастный случай или попал в аварию.

В настоящее время многие организации проявляют заинтересованность в эффективности управления безопасностью труда персонала. Однако у большей части руководителей сельскохозяйственных организаций еще нет четкого понимания того, как увязать систему управления безопасностью с менеджментом организации, в связи с низкой культурой безопасности труда.

Охрана труда на рабочих местах зависит от того, в какой мере удастся менеджменту организации контролировать возникновение опасных ситуаций и способов реагирования на них. Это является основной функцией управления на производстве. В соответствии с ГОСТ Р 12.0.007-2009 планирование мероприятий по охране труда в организации осуществляется в процессе проведения следующих этапов работ:

1. Диагностики проблемы, предусматривающей сбор достоверной информации и анализ рисков для определения причин их появления.
2. Формулирования ограничений и критериев для определения их реальных значений, предусматривающих исключение принципиально невозможных и неосуществимых мер из-за ограниченных ресурсов.
3. Определения и оценки вариантов, ограничивающих возможные решения. Это предусматривает сопоставление возможных решений в зависимости от соотношения цены и качества приобретаемого оборудования.
4. Выбора оптимального решения по снижению рисков.

Первый этап предусматривает сбор информации травматизме и анализ несоответствий для определения причин их появления. Как следует из таблицы, в основе производственного травматизма в сельском хозяйстве

лежат не инженерные и конструкторские ошибки. Как показывает анализ, основными причинами травматизма с тяжелыми последствиями в сельском хозяйстве за 2013 год являются организационно-психологические, которые являются следствием низкой культуры безопасности. Основные из них: неудовлетворительная организация производства работ; низкий уровень подготовки по вопросам безопасности; нарушение работником трудового распорядка и дисциплины труда; отсутствие контроля производства работ со стороны должностных лиц, неудовлетворительное содержание и недостатки в организации рабочих мест. В сумме эти причины являются источником 62,8% всех несчастных случаев с тяжелыми последствиями.

Культуру безопасности труда можно рассматривать как понятие, включающее в себя такие аспекты, как отношение к охране труда, поведение работодателя и работников в данной системе, а также климат на рабочем месте с точки зрения безопасности труда. Менеджмент низшего звена играет важную роль в культуре безопасности труда. Они несут персональную ответственность за соблюдение требований безопасности своих подчиненных и призваны стимулировать тех работников, которые активно участвуют в обеспечении безопасности труда. Однако большинство руководителей низшего звена в настоящее время, как правило, негативно относятся к обеспечению безопасности труда.

Таблица – Причины травматизма с тяжелыми последствиями в сельском хозяйстве (в процентах к общему количеству несчастных случаев, 2013 г.)

Причины травматизма	%
Неудовлетворительная организация производства работ	27,0
Недостатки в организации подготовки работников по охране труда	13,9
Нарушение технологического процесса	13,1
Нарушение работником трудового распорядка и дисциплины труда	8,8
Нарушение правил дорожного движения	6,4
Эксплуатация неисправных машин, механизмов, оборудования	5,0
Недостатки в организации рабочих мест	3,9
Нарушение требований безопасности при эксплуатации транспортных средств	3,8
Неприменение работником средств индивидуальной защиты	3,8
Неудовлетворительное техническое состояние зданий, сооружений	2,5
Конструктивные недостатки и недостаточная надежность машин, механизмов, оборудования	0,9
Несовершенство технологического процесса	0,3
Неприменение средств коллективной защиты	0,3
Прочие причины несчастных случаев	9,1

Вторым важным аспектом должно быть понимание того, что получаемые при обучении персонала знания и умения по охране труда сами по себе не оказывают существенного воздействия на характер поступков человека. Большинство поведенческих теорий, применяемых с целью повышения степени безопасности, обращают внимание на то, что безопасное

поведение человека в значительной степени определяется осознанием риска, осознанием тяжести возможных последствий.

Таким образом, можно сделать вывод, что может быть создан такой уровень культуры безопасности труда в организации, который станет весьма эффективным для качественного функционирования системы безопасности. Таким образом, культура безопасности труда должна быть сочетанием лидерства и поддержки со стороны менеджмента высшего звена, участия менеджеров низшего уровня и вовлечения рабочих в соблюдение требований и норм безопасности. Успешная программа по охране труда на предприятии сельского хозяйства должна быть направлена на повышение культуры безопасности, чтобы часть рисков можно было взять под контроль путем сокращения опасных ситуаций, особенно в тех случаях, когда сами риски возникают из неопасных ситуаций или являются следствием организационных и психологических причин.

Использованные источники:

1. Зотов, Б.И. Практикум по безопасности жизнедеятельности. / Б.И. Зотов, Ю.А. Лапшин, К.В. Шленкин. Допущено УМО вузов по агроинженерному образованию в качестве учебного пособия для студентов высших учебных заведений, обучающихся по направлению 110300-"Агроинженерия". – Ульяновск: ГСХА, 2006. - 215 с.
2. Лапшин, Ю.А. Охрана труда. Учебное пособие. /Ю.А. Лапшин, Б.И. Зотов. Ульяновск: «Ульяновский Дом печати», 2006. - 312 с.
3. Лапшина, Г.В. Социальный пакет как элемент мотивации персонала / Г.В. Лапшина, Ю.А. Лапшин, А.В. Жирнов //Международный технико-экономический журнал. -2014. - №2. – С. 76-79.
4. Лапшин, Ю.А. Охрана труда как элемент социальной ответственности агробизнеса /Ю.А. Лапшин, А.В. Жирнов, Г.В. Лапшина //Международная научно-практическая конференция «Инновационное развитие современной науки»: Сборник статей. В 9 частях. - Уфа Республика Башкортостан, 2014. - С.324-326.
5. Лапшин, Ю.А. Безопасность жизнедеятельности. Учебное пособие. / Ю.А. Лапшин, К.В. Шленкин. – Ульяновск: УГСХА, 2008. – 128 с.

*Лапшин Ю.А., к.т.н.
доцент*

*Шленкин К.В., к.т.н.
доцент*

ФГБОУ ВПО «Ульяновская ГСХА им. П.А.Столыпина»

Россия, г. Ульяновск

*Жирнов А.В., к.э.н.
доцент*

ФГБОУ ВПО «РГАУ – МСХА им. К.А.Тимирязева»

Россия, г. Москва

ОРГАНИЗАЦИОННО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ БЕЗОПАСНОСТИ ТРУДА

С ростом экономического потенциала практически во всех сферах материального производства области обострились проблемы с обеспечением безопасности труда работников. Государственная политика в области охраны труда устанавливает обеспечение приоритета сохранения жизни и здоровья работников. Поэтому охрана труда требует системного подхода на всех уровнях.

Обеспечение безопасности персонала и снижение уровня травматизма на современном сельскохозяйственном производстве невозможно обеспечить только инженерными методами. Как следует из таблицы, в основе производственного травматизма в сельском хозяйстве лежат не инженерные и конструкторские ошибки - их доля невелика. По данным Государственной инспекции труда РФ основными причинами травматизма в сельском хозяйстве в 2013 году были организационно-психологические: низкий уровень подготовки по вопросам безопасности, неудовлетворительная организация производства работ, нарушение работником трудового распорядка и дисциплины труда, отсутствие контроля за производством работ со стороны должностных лиц, неудовлетворительное содержание и недостатки в организации рабочих мест и другие. Суммарно эти причины являются источником более 60% всех несчастных случаев с тяжелыми последствиями.

Таблица – Причины травматизма с тяжелыми последствиями в сельском хозяйстве (в % к общему количеству несчастных случаев, 2013 г.)

Причины травматизма	%
Конструктивные недостатки и недостаточная надежность машин, механизмов, оборудования	0,9
Несовершенство технологического процесса	0,3
Эксплуатация неисправных машин, механизмов, оборудования	5,0
Неудовлетворительное техническое состояние зданий, сооружений, территории	2,5
Нарушение технологического процесса	13,1
Нарушение требований безопасности при эксплуатации транспортных средств	3,8
Нарушение правил дорожного движения	6,4

Неудовлетворительная организация производства работ	27,0
Неудовлетворительное содержание и недостатки в организации рабочих мест	3,9
Недостатки в организации подготовки работников по охране труда	13,9
Неприменение работником средств индивидуальной защиты	3,8
Неприменение средств коллективной защиты	0,3
Нарушение работником трудового распорядка и дисциплины труда	8,8
Прочие причины несчастных случаев	9,1

В связи с этим, исходя из задач психологии безопасности труда, целесообразно выделять особые психические состояния человека в период профессиональной деятельности. Это позволяет вносить коррективы в организацию профилактики производственного травматизма и предупреждения аварийности. Наиболее важным с точки зрения психофизиологических возможностей человека, влияющих на безопасность труда, является вид деятельности, ее тяжесть и напряженность, а также условия, в которых осуществляется трудовая деятельность. Классификация условий труда по степени тяжести и напряженности трудового процесса представлена на рисунке.

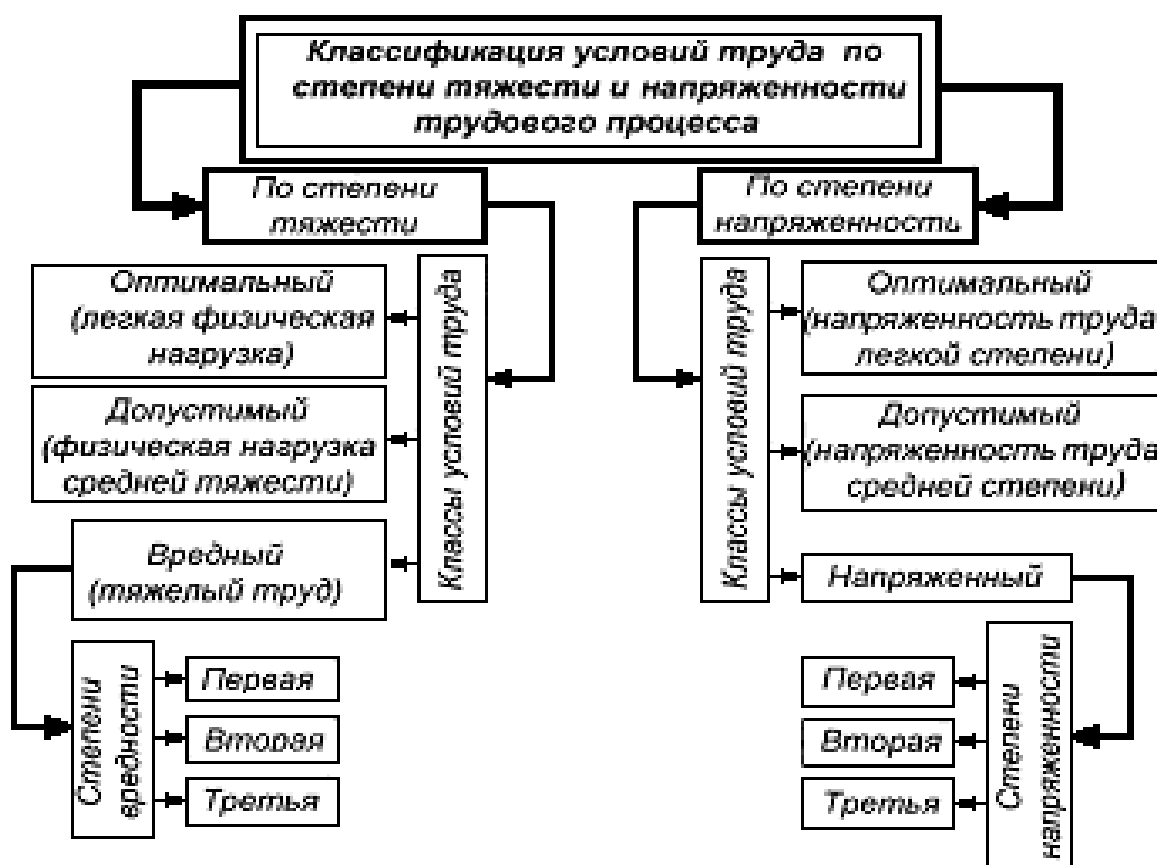


Рисунок - Классификация условий труда по степени тяжести и напряженности трудового процесса

Трудовая деятельность человека должна осуществляться в допустимых условиях производственной среды. Однако при выполнении некоторых

технологических процессов в сельском хозяйстве технически невозможно или экономически крайне затруднительно обеспечить условия труда в пределах гигиенических нормативов для ряда факторов производственной среды. Таким образом, речь идет о создании таких условий труда, при которых негативные воздействия не превышали бы защитных способностей организма.

При выборе профессии человек должен учитывать все обстоятельства, связанные с будущей трудовой деятельностью, уметь правильно соотносить состояние своего здоровья и возможные риски воздействий негативных факторов профессии. Это позволит ему на больший срок сохранить свои жизненные силы и, в конечном счете, добиться больших успехов в жизни и карьере.

Таким образом, для повышения безопасности в современных условиях приобретает особую важность необходимость смены характера поведения, так как не все риски могут быть конструктивно исключены из производственной среды. Изменение поведения работодателей и работников - главный момент не только в плане создания средств пассивной защиты, но и в отношении других мер контроля состояния безопасности труда.

Другим важным аспектом этого принципа является понимание того, что получаемые при обучении охране труда знания и умения сами по себе не оказывают существенного воздействия на характер поступков персонала. Большинство поведенческих теорий, применяемых с целью повышения степени безопасности, обращают внимание на то, что безопасное поведение человека в значительной степени определяется осознанием риска, осознанием тяжести возможных последствий.

Использованные источники:

1. Жирнов, А.В. Методика и результаты исследований социальной ответственности агробизнеса /А.В. Жирнов, Г.В. Лапшина, Ю.А. Лапшин //Международный технико-экономический журнал. -2013. - №6. – С. 65-68.
2. Зотов, Б.И. Практикум по безопасности жизнедеятельности. / Б.И. Зотов, Ю.А. Лапшин, К.В. Шленкин. Допущено УМО вузов по агроинженерному образованию в качестве учебного пособия для студентов высших учебных заведений, обучающихся по направлению 110300-"Агроинженерия". – Ульяновск: ГСХА, 2006. - 215 с.
3. Лапшин, Ю.А. Охрана труда. Учебное пособие. /Ю.А. Лапшин, Б.И. Зотов. Ульяновск: «Ульяновский Дом печати», 2006. - 312 с.
4. Лапшин, Ю.А. Охрана труда как элемент социальной ответственности агробизнеса /Ю.А. Лапшин, А.В. Жирнов, Г.В. Лапшина //Международная научно-практическая конференция «Инновационное развитие современной науки»: Сборник статей. В 9 частях. - Уфа Республика Башкортостан, 2014. - С.324-326.
5. Лапшина, Г.В. Мотивация персонала и его особенности в агропромышленном производстве /Г.В. Лапшина, Ю.А. Лапшин

//Материалы II-ой Международной научно-практической конференции «Аграрная наука и образование на современном этапе развития: опыт, проблемы и пути их решения»: сборник научных трудов. Том III. – Ульяновск: УГСХА, 2012. – С. 132-138.

6. Лапшин, Ю.А. Безопасность жизнедеятельности. Учебное пособие. / Ю.А. Лапшин, К.В. Шленкин. – Ульяновск: УГСХА, 2008. – 128 с.

Лапшин Ю.А., к.т.н.

доцент

Лапшина Г.В., к.э.н.

доцент

ФГБОУ ВПО «Ульяновская ГСХА им. П.А.Столыпина»

Россия, г. Ульяновск

Жирнов А.В., к.э.н.

доцент

ФГБОУ ВПО «РГАУ – МСХА им. К.А.Тимирязева»

Россия, г. Москва

ПРИМЕНЕНИЕ ИНТЕРАКТИВНЫХ МЕТОДОВ В УЧЕБНОМ ПРОЦЕССЕ

В существующей сегодня организации учебного процесса в качестве основного способа передачи информации используется, как правило, односторонняя форма коммуникации. Суть ее заключается в трансляции преподавателем информации и в ее последующем воспроизведении студентом. Основным источником обучения является опыт преподавателя. Главным недостатком этой системы является пассивность студентов во время аудиторного занятия. Функция студента сводится в основном к слушанию и запоминанию материала. Однако исследования показывают, что от пассивного участия в процессе обучения весьма низкая результативность.

Односторонняя коммуникация в учебном процессе оправдана в случае недостатка информации по изучаемому предмету, сложности ее получения другими способами, кроме как из рассказа лектора, включая применение мультимедийных средств поддержки лекции. Сегодня в большинстве случаев преподаватель в основном использует типовой программный материал, который не является оригинальным по своей сути. Оригинальными являются, как правило, способы его конструирования и манера изложения тем или иным преподавателем.

Принципиально иной является форма многосторонней коммуникации с применением интерактивных методов обучения. Этот специально организованный способ многосторонней коммуникации предполагает активность каждого субъекта образовательного процесса, а не только преподавателя. Кроме того, возрастает роль коммуникативных контактов между студентами.

Такая форма преподавания характеризуется следующими элементами:

1. Студенты лучше овладевают определенными умениями, так как им позволяют приблизиться к предмету через их собственный опыт.

2. Студенты лучше обучаются, если преподаватель активно поддерживает их способ учения, включая контакты между ними как в больших, так и в малых группах.

3. Обучающиеся лучше учатся, если преподаватель, с одной стороны, структурирует предмет для более легкого усвоения, с другой стороны, принимает и включает в обсуждение мнения студентов, которые не всегда совпадают с его собственной точкой зрения.

Этот вид обучения предполагает смещение акцента с деятельности преподавателя на деятельность студента. Оно имеет в виду вполне конкретные цели. Одна из важных целей - создание комфортных условий для обучения, при которых студент должен чувствовать свою успешность, свою интеллектуальную состоятельность, что делает процесс обучения более продуктивным.

Совместная деятельность студентов в процессе познания, освоения учебного материала означает, что каждый вносит в этот процесс свой особый индивидуальный вклад, что идет обмен знаниями, идеями. Это позволяет не только получать новое знание, но и развивает саму познавательную деятельность, переводит ее на более высокие формы кооперации и сотрудничества.

Интерактивное обучение одновременно решает несколько задач:

- развивает у студентов коммуникативные умения и навыки;
- решает информационную задачу, поскольку обеспечивает учащихся широким полем информации;
- развивает у студентов общие учебные умения и навыки, то есть обеспечивает решение обучающих задач;
- обеспечивает воспитательную задачу, поскольку приучает работать в коллективе, прислушиваться к чужому мнению.

Методику проведения занятий рассмотрим на примере деловой игры «Расследование несчастного случая и разработка мероприятий по устранению его причин». Деловая игра представляет собой форму деятельности в условной обстановке, направленной на воссоздание содержания будущей профессиональной деятельности. В деловой игре с помощью знаковых средств (язык, речь, график, таблица, документ и др.) воссоздается предметное и социальное содержание профессиональной деятельности, имитируется поведение участников игры по заданным правилам, отражающим условия и динамику реальной производственной обстановки. В деловой игре различают 4 стадии:

1. Подготовка игры;
2. Проведение игры – моделирование заданной ситуации;
3. Разбор результатов игры;
4. Оценка игры.

Одним из сложных этапов конструирования деловой игры является выбор и описание объекта моделирования. Как правило, в качестве такого объекта выбирается наиболее типичный фрагмент из профессиональной деятельности, выполнение которого специалистами требует частого применения разнообразных умений и навыков, «заготовленных» у студентов в период обучения.

Методика проведения игры включает четыре вышеуказанные стадии:

1. Подготовка игры. Смоделировано около 20 описаний ситуаций с конкретными несчастными случаями в организациях. Ситуации и рекомендации по проведению деловой игры изложены в изданном методическом пособии «Расследование несчастного случая на производстве и разработка мероприятий по устранению его причин». Задание состоит в том, чтобы подготовиться и провести деловую игру по расследованию смоделированного несчастного случая, выявить его причины, определить лиц, нарушивших требования охраны труда, оценить степень вины пострадавшего, разработать мероприятия по устранению причин несчастного случая.

2. Проведение игры. После изучения порядка расследования несчастных случаев студенты получают от преподавателя задания для проведения деловой игры по расследованию несчастных случаев на производстве. Учебная группа самостоятельно (как правило, по желанию самих студентов) делится на малые группы (звенья) по 3...4 человека. В дальнейшем работа ведется в малых группах. Получив задание, каждое звено студентов в соответствии с рекомендациями распределяет роли, создает комиссию по расследованию несчастного случая. Эта часть работы ведется в период самостоятельной подготовки. В ходе расследования члены каждого звена должны:

- изучить обстоятельства несчастного случая и действий лиц, имеющих отношение к происшествию;
- определить вид травмирующего фактора;
- определить причины несчастного случая в соответствии с их классификацией;
- выявить должностных лиц, не обеспечивших выполнение требований охраны труда;
- при необходимости определить степень вины пострадавшего в процентах.

По результатам расследования каждому звену необходимо разработать 3...5 мероприятий по устранению причин несчастного случая с указанием срока выполнения и ответственного за исполнение каждого мероприятия.

На следующем занятии проводится завершающий этап деловой игры: участники малых групп по очереди докладывают результаты расследования, представляют оформленные бланки актов расследования формы Н-1. Остальные члены студенческой группы внимательно наблюдают за ходом

игры, фиксируют положительные стороны и недостатки в действиях ее участников.

3. Разбор игры. По окончании расследования результаты деловой игры обсуждаются всеми членами учебной группы, отмечаются отклонения от требований нормативных правовых актов.

4. Оценка игры. Делается общее заключение о качестве проведенной деловой игры и оценивается работа каждого участника малой группы.

Как показывает анализ проведения занятий, эффективность учебного процесса в форме деловой игры существенно возрастает; развиваются коммуникативные умения и навыки публичного выступления; обеспечивается воспитательная функция, так как игра приучает работать в коллективе, прислушиваться к чужому мнению; решаются информационные задачи, поскольку студенты активно усваивают информацию профессионального плана.

Использованные источники:

1. Жирнов, А.В. Методика и результаты исследований социальной ответственности агробизнеса /А.В. Жирнов, Г.В. Лапшина, Ю.А. Лапшин //Международный технико-экономический журнал. -2013. - №6. – С. 65-68
2. Зотов, Б.И. Практикум по безопасности жизнедеятельности. / Б.И. Зотов, Ю.А. Лапшин, К.В. Шленкин. Допущено УМО вузов по агроинженерному образованию в качестве учебного пособия для студентов высших учебных заведений, обучающихся по направлению 110300-"Агроинженерия". – Ульяновск: ГСХА, 2006. - 215 с.
3. Лапшина, Г.В. Основные элементы микро- и макродизайна занятий / Г.В. Лапшина, Ю.А. Лапшин //Сетевой научно-методический «Агрожурнал». №16 - 2011. –МГАУ им. В.П. Горячкина.
4. Лапшин, Ю.А. Применение интерактивных методов обучения при изучении дисциплины «Безопасность жизнедеятельности». /Ю.А.Лапшин, Г.В.Лапшина //Материалы Международной учебно-методической конференции «Современное вузовское образование: теория, методология, практика». – Башкирский государственный аграрный университет, 2013. – С. 185-187.
5. Лапшин, Ю.А. Безопасность жизнедеятельности. Учебное пособие. / Ю.А. Лапшин, К.В. Шленкин. – Ульяновск: УГСХА, 2008. – 128 с.

*Лапина Г.В., к.э.н.
доцент*

*Карандаева О.А.
студент 3 курса*

**ФГБОУ ВПО «Ульяновская ГСХА им. П.А. Столыпина»
Россия, г. Ульяновск**

СОЦИАЛЬНЫЙ ПАКЕТ И ЕГО СОСТАВЛЯЮЩИЕ

В настоящее время корпоративная социальная ответственность это тема, которую постоянно обсуждают в деловом мире. Это обусловлено тем, что роль бизнеса заметно возросла, требования к открытости в деловой сфере повысились. Многие организации заметили, что в изолированном пространстве успешно вести бизнес невозможно.

Государство как регулятор социальных отношений переложил социальную ответственность на бизнес. В итоге на законодательном уровне наблюдается ущемление прав работников, в частности, по условиям оплаты времени нетрудоспособности, доплаты за работу в ночное время, получению задолженности по заработной плате при банкротстве предприятия, поэтому многие российские организации создают собственную дополнительную систему мотивации персонала в виде социального пакета [1].

«Социальный пакет» как понятие законодательно не закреплено. Под ним зачастую понимаются любые выплаты сотрудникам дополнительно к заработной плате. Трудовой кодекс РФ достаточно четко регламентирует, какие социальные блага работодатель обязан предоставлять своим сотрудникам. Организация должна осуществлять обязательное страхование сотрудника (статья 22, глава 2 Трудового кодекса РФ), тогда оплачиваемый больничный лист нельзя считать привилегией; ежегодный оплачиваемый отпуск (статьи 114, 115, главы 19 Трудового кодекса РФ) также нельзя считать привилегией; отчисления в Пенсионный фонд являются обязательными для руководителей всех организаций независимо от форм собственности. Поэтому социальным пакетом правильнее называть блага, предоставляемые сотрудникам сверх того, что установлено законами РФ [2,3].

Он может составлять от трети до половины величины заработка. Его разрабатывает отдел по управлению персоналом, затем социальный пакет согласовывается с руководителем предприятия [1].

Необходимо отметить, что не все работодатели предоставляют социальный пакет. Однако, если организация может его предоставить своим сотрудникам, значит она состоятельна, финансово надежна и проявляет заботу о коллективе. Предоставлять или нет социальный пакет – это право работодателя, а не обязанность. Также нужно помнить, что конкретного набора социального пакета нет. Один работодатель может предложить большее количество благ, а другой – меньшее. Это уже зависит от

работодателя, а также может быть связано с тем, какую должность занимает сотрудник и какой стаж работы имеет [4].

Все социальные льготы, имеющиеся в социальном пакете, должны включаться в трудовой договор или быть перечислены в приложении к нему[5]. Тогда, если определенные блага не будут предоставлены, то сотрудник имеет право потребовать их, и содержание пакета не может быть изменено без согласия работника. Также нужно помнить, что при предоставлении работнику объемного социального пакета, работодатель имеет право выдвигать условия, в которых эти блага будут предоставлены.

Как уже говорилось, элементы социального пакета в разных предприятиях не одинаковы. Основной перечень того, что может содержаться в этом пакете:

- обслуживание медицинского характера;
- обучение на различных курсах, которые способствуют профессиональному росту сотрудников, повышают их квалификацию;
- дополнительные перечисления на пенсионный счет работника;
- получение работниками кредитов на льготных условиях;
- оплата мобильной связи, если в профессиональной деятельности работнику приходится много пользоваться телефоном;
- оплата топлива, если в своей деятельности работник пользуется личным транспортом;
- бесплатное питание на территории организации;
- бесплатный проезд до места работы и обратно;
- оплата путевок в дома отдыха, санатории;
- предоставление дополнительных отпусков, выходных дней;
- предоставление абонементов для занятия спортом;
- помощь в обустройстве и поиске жилья для сотрудников [4,6].

Самые популярные составляющие социального пакета и данные по опросу работодателей, готовых их предоставить:

- 1) Оплата мобильной связи (44 % работодателей).
- 2) Обучение персонала (35 %).
- 3) Обеспечение жильем иногороднего работника (10 %).
- 4) Компенсация за амортизацию личного автомобиля сотрудника, используемого в служебных целях, включая затраты на бензин (86 %).
- 5) Спортзал на работе, абонемент в бассейн (6%).
- 6) Обеды в офис (15 %).
- 7) Служебный транспорт или компенсация проезда (17 %).
- 8) Организация отдыха и досуга (5 % работодателей) [7].

Содержимое социального пакета волнует людей. На основе данных исследования специалистов аналитического центра получены следующие данные. Большинство респондентов (22%) выбирают полную оплату больничного листа и отпуска по беременности и родам вне зависимости от стажа. 17% опрошенных проголосовали за полис дополнительного

медицинского страхования для сотрудника и членов его семьи. Около 15% выбрали для себя оплату жилья либо предоставление ипотечного кредита [8].

Наиболее предпочтительные пункты социального пакета для работников не являются важными для руководителей. Так, всего 14% предприятий предоставляют своим сотрудникам полис ДМС, 8% - полную оплату больничного листа. Лишь 1% оплачивает жилье либо предоставляет ипотечный кредит.

Есть еще один пункт, который был выбран респондентами - предоставление потребительского кредита (6%). Однако пока только 1% работодателей могут предложить своим сотрудникам данную опцию. 8% участников исследования проявляют интерес к компенсации транспортных расходов. Практически 6% - в корпоративном обучении, столько же - в льготном или бесплатном питании. 19% компаний, а это большинство, готовы предложить своим сотрудникам обеды за счет предприятия. По 4% - приходится на льготные путевки на отдых и компенсация расходов на бензин или ремонт личного автомобиля. 3% участников опроса предпочли получение стоматологической страховки и оплаты отпуска по уходу за ребенком. Выплаты при внештатных ситуациях составили 2%, полная или частичная оплата карты в фитнес-клуб - 2%, оплата мобильной связи - 1% и корпоративный транспорт 1%.

Перечень социального пакета, который предлагают организации работникам выглядит следующим образом. На первом месте находятся наименее затратные составляющие. 17% предприятий готовы предложить своим работникам оплачиваемую мобильную связь и 11% - корпоративное обучение. Не совсем необходимый, по мнению респондентов, пункт «Выплаты при внештатных ситуациях» составил 9% опрошенных компаний. В следующих льготах компании также заинтересованы больше, чем сами работники: 6% оплачивают отпуск по уходу за ребенком и 5% - корпоративный транспорт. 3% работодателей готовы возместить своим сотрудникам транспортные расходы. Остальным пунктам было отдано по 1% голосов [8].

На основе данных социологов следует вывод, что далеко не весь перечень социального пакета, который предлагается предприятием, также важен для работников. Многие руководители готовы обеспечить своих работников дополнительным медицинским страхованием. Но больше внимания они все-таки уделяют таким льготам, как оплата питания, мобильная связь, обучение. Такой значимый для соискателей пункт, как предоставление ипотечного кредита, готовы предложить всего 1% работодателей.

У всех участников трудовых отношений существуют свои приоритеты и взгляд относительно социального пакета. Поэтому обязанность

работодателя состоит в том, чтобы каждый работник получал от своей деятельности именно то, что ему нужно и выгодно.

Использованные источники:

1. Корпоративная социальная ответственность: учебник для бакалавров / Э. М. Коротков, О. Н. Александрова, С. А. Антонов; под ред. Э. М. Короткова. – М. : Издательство Юрайт, 2012. – 445 с.
2. Лапшина Г.В. Участие агробизнеса Ульяновской области в социальном развитии села. Монография /Г.В.Лапшина, Н.Р.Александрова. – Ульяновск: УГСХА им. П.А.Столыпина, 2013. – 223 с.
3. Жирнов, А.В. Методика и результаты исследований социальной ответственности агробизнеса /А.В. Жирнов, Г.В. Лапшина, Ю.А. Лапшин //Международный технико-экономический журнал. -2013. - №6. – С. 65-68.
- 4.Лапшин, Ю.А. Охрана труда. Учебное пособие. /Ю.А. Лапшин, Б.И. Зотов. Ульяновск: «Ульяновский Дом печати», 2006. - 312 с.
5. Лапшина, Г.В. Социальный пакет как элемент мотивации персонала / Г.В. Лапшина, Ю.А. Лапшин, А.В. Жирнов //Международный технико-экономический журнал. -2014. - №2. – С. 76-79.
6. Социальный пакет, предоставляемый работодателем – его составляющие - <http://provincialynews.ru/>
7. Социальный пакет -<http://www.e-executive.ru/>
8. Соцпакет: что желаем, что имеем - <http://hr-portal.ru/>

*Лапшина Г.В., к.э.н.
доцент*

Хорина Н.С.

студент 2 курса

ФГБОУ ВПО «Ульяновская ГСХА им. П.А. Столыпина»

Россия, г.Ульяновск

НЕКОТОРЫЕ ПРИЧИНЫ БЕЗРАБОТИЦЫ В УЛЬЯНОВСКОЙ ОБЛАСТИ

На протяжении многих лет в Ульяновской области остро стоит вопрос о проблемах безработицы. Безработными считаются: дети до 16 лет; лица, находящиеся в местах лишения свободы и психиатрических больницах; домохозяйки; не имеющие работы, но активно ищущие ее. Существует множество причин, по которым люди не работают: одни потеряли работу; другие не хотят работать; уволились по каким-либо причинам; не имеют профессиональной подготовки и квалификации [1].

Наиболее высокий уровень безработицы наблюдается в сельской местности. Так как сельское хозяйство во многих населенных пунктах пришло в упадок, сельскохозяйственные организации перестают быть основным местом трудоустройства сельского населения, людям просто негде стало работать[2]. Для поиска работы сельчане едут в город, порой на продолжительное время. Но не все могут себе это позволить по многим

причинам (удаленность от дома, семья и т.д.). Также можно отметить, что после распада сельскохозяйственных организаций многие начали заниматься разведением скота, обработкой земли самостоятельно, не зарегистрировавшись в органах занятости.

В последние годы в области образования и здравоохранения происходят значительные изменения. К ним можно отнести оптимизацию школ и больниц, т.е. несколько более мелких и слабо развитых учреждений здравоохранения, образования, культуры объединяют в более крупные. В связи с этим происходит сокращение учителей, врачей и др. работников, после чего они не находят себе работу и становятся безработными. Это является еще одной причиной безработицы.

В советские годы большая часть предприятий были оборонными. Со временем они начали приходить в упадок, приостанавливали свою работу. Вследствие этого происходило увольнение. Также причиной безработицы в промышленности является автоматизация труда. Людей заменяют машинами, и специалист, который многие годы проработал на этом предприятии становится «ненужным». Все чаще работу, которую должны выполнять несколько человек, выполняет один.

Но это наблюдается не во всех организациях. Крупные компании нуждаются в квалифицированных и имеющих профессиональную подготовку, работниках. Так, по данным Ульяновскстата, в ноябре 2013 года потребность в работниках, заявленная в службу занятости, составила 8646 человек, что на 1278 человек больше, чем в январе того же года [3].

Статистику уровня безработицы ведут органы занятости. На биржу труда люди встают на 6 месяцев, после чего их снимают с учета. Потом они не могут долгое время снова встать на учет, считаясь безработными, т.е. не зарегистрированными в органах занятости.

Уровень безработицы в Ульяновской области выше, чем по стране. В октябре 2013 года численность безработных граждан составила 4,1 млн. человек по стране и 3556 человек по Ульяновской области [4].



Рисунок 1 – Динамика безработицы в Ульяновской области

На графике, представленном на рисунке 1, показана динамика безработицы в Ульяновской области за январь-октябрь 2013 г.

Анализируя данный график можно сделать вывод, что пик безработицы был с марта по апрель, а минимум безработных насчитывалось с мая по июнь 2013 года.

Далее рассмотрим график колебания количества безработных за 3 последних года (рисунок 2).

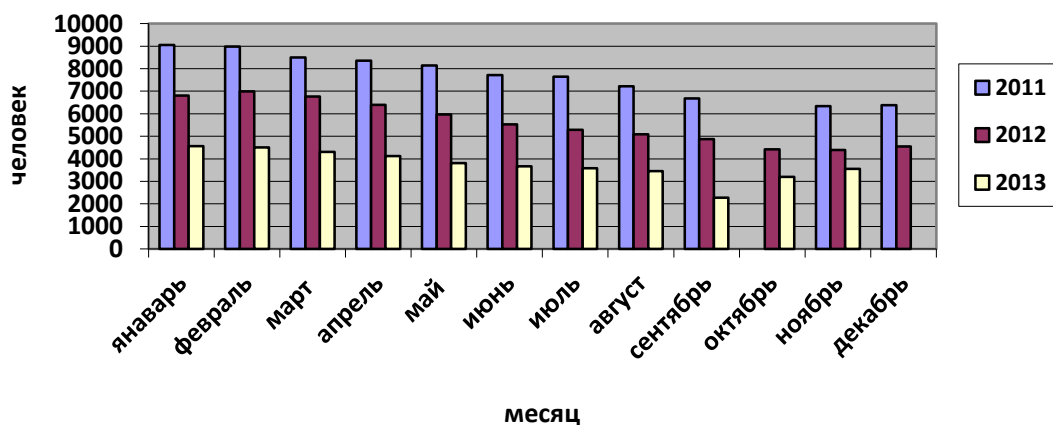


Рисунок 2 – График колебания количества безработных

Из графика видно, что наибольшее количество безработных наблюдается в 2011 году, наименьшее в 2013 году [3].

Несмотря на сложное финансовое состояние, одним из социальных приоритетов, решаемых организациями, является их участие в решении отдельных социальных вопросов в населенном пункте по месту деятельности предприятия. В первую очередь, создание рабочих мест, обеспечение достойных и безопасных условий труда и уровня оплаты работников [5,6].

В заключение хотелось бы отметить, что правительство предпринимает все меры для решения проблемы безработицы. Например, для оказания помощи молодым специалистам после окончания вуза предоставляется жилье и другие материальные блага, работающим в сфере сельского хозяйства, образования, здравоохранения. Совместно с иностранными инвесторами открываются новые фирмы, которые создают дополнительные рабочие места, привлекая новых работников. Несмотря на это, в Ульяновской области еще предстоит большая работа по снижению уровня безработицы.

Использованные источники:

1. Постнова М.В. Анализ демографических тенденций и занятости сельского населения Ульяновской области / М.В. Постнова, Е.А. Смирнова // Материалы IV Международной научно-практической конференции «Аграрная наука и образование на современном этапе развития: опыт,

проблемы и пути их решения». – Ульяновск: ГСХА им. П.А. Столыпина. – 2012. Т.3. – с.148-155

2. Лапшина, Г.В. Результаты исследований социальной ответственности агробизнеса Ульяновского региона /Г.В. Лапшина, Ю.А. Лапшин //Материалы Всероссийской научно-практической конференции «Столыпинские чтения. Агробизнес в устойчивом развитии сельской местности. 70 лет УГСХА»: сборник научных трудов. – Ульяновск: УГСХА им. П.А.Столыпина, 2013. - С. 60-63.

3. Лапшина, Г.В. Анализ кадрового обеспечения сельскохозяйственных организаций Ульяновской области /Г.В. Лапшина, Ю.А. Лапшин, А.В. Жирнов //Международный научный журнал. -2013. - №3. – С. 71-74.

4. <http://ru.wikipedia.org/wiki/Безработица>

5. http://uln.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/uln/ru/statistics/employment/

6. http://www.gks.ru/bgd/regl/b13_01/IssWWW.exe/Stg/d10/3-2.htm

*Лебедева Г.В., к.э.н.
доцент, зав. кафедрой экономики и управления
СПбГЭУ
филиал в г. Великом Новгороде
РФ, г. Великий Новгород*

О НЕОБХОДИМОСТИ РАЦИОНАЛЬНОГО СООТНОШЕНИИ НАКОПЛЕНИЯ И ПОТРЕБЛЕНИЯ

Аннотация: рассматриваются некоторые аспекты экономического обоснования соотношения накопления и потребления, необходимости регулирования воспроизводственных пропорций и их оптимизации.

Ключевые слова: накопление, потребление, воспроизводственные пропорции, экономический рост, производительность и оплата труда.

Анализ воспроизводственных пропорций, которому посвящён ряд работ отечественных и зарубежных экономистов, приобретает особую актуальность и значимость в условиях рыночной экономики. В первую очередь это связано с необходимостью разумного распределения полученного дохода на накопление и потребление. Решение этой проблемы имеет большое теоретическое и практическое значение на макро- и микроуровне.

С точки зрения экономической теории, альтернативный выбор между потреблением и накоплением – это, действительно, ось, вокруг которой вращается экономика.

С практической точки зрения, любой экономический субъект всегда стоит перед дилеммой: направить свой доход на расширение производства или использовать его на потребление.

Применяемые ранее в отечественной экономике варианты решения данной проблемы путем централизованного регулирования воспроизводственных пропорций, в основном через строго

регламентированное соотношение производительности и оплаты труда, как известно, не дали положительных результатов. Рыночная экономика предполагает использование более гибких методов регулирования основных пропорций воспроизводства.

Проблема осложняется, кроме того, неустойчивостью и неопределенностью экономического положения в условиях инфляции.

Вопросы оптимизации воспроизводственных пропорций и распределения вновь созданной стоимости на накопление и потребление находятся в центре внимания экономической науки с момента её возникновения. Впервые воспроизводственная модель экономики, как известно, была построена в середине 18 века Ф.Кенэ. Большой вклад в решение данной проблемы на макроуровне внесли в 20-е годы 20 века отечественные экономисты Н.И.Бухарин, Н.Д.Кондратьев, А.Орлеанский, В.Поздняков, В.Старовский, Г.А.Фельдман. Наиболее широкое освещение позднее эти вопросы получили в макроэкономических исследованиях П.Г.Бунича, В.Ковачева, Я.А.Кронрода, О.Ланге, В.Леонтьева, В.С.Немчинова, А.И.Ноткина, К.Б.Осокина, А.А.Пороховского, С.Г.Струмилина и многих других ученых.

На микроуровне названная проблема исследована недостаточно. Не в полной мере разработаны вопросы формирования фондов накопления и потребления, неоднозначен подход к закономерностям взаимосвязи производительности и оплаты труда и выбору показателей её оценки.

Накопление и потребление относятся к категориям воспроизводственного процесса и органически связаны с удовлетворением потребностей. С точки зрения экономической теории, накопление – это использование части продукта для расширения производства. Накопление, следовательно, призвано удовлетворять возрастающие потребности в средствах производства и предметах потребления. Накопление должно обеспечивать блок «производство – потребление». Если же накопление не связано с потреблением, то возникает блок «производство – производство», то есть экономический оборот не выходит на потребительский спрос, производство начинает осуществляться ради производства и нарушается сбалансированность между производством и платежеспособным спросом населения.

Оптимальные пропорции между производительностью и оплатой труда, накоплением и потреблением позволяют осуществлять расширенное воспроизводство, производить необходимое количество продукции с наименьшими затратами труда и средств и одновременно обеспечить повышение материальной заинтересованности.

Проведенные исследования позволяют сделать ряд выводов:

- соотношение производительности и оплаты труда находится в прямо пропорциональной зависимости с нормой прибавочного продукта;

- соотношение производительности и оплаты труда в процессе воспроизводства играет большую роль, в частности выполняет распределительную и балансовую функции в структуре чистого продукта;

- для получения в процессе воспроизводства необходимой величины прибавочного продукта (нормы прибавочного продукта) и обеспечения сбалансированного распределения чистого продукта необходимо управлять соотношением производительности и оплаты труда.

В условиях рыночной экономики значение указанного соотношения возрастает. В случае, если заработная плата растет более быстрыми темпами, чем производительность труда, затраты на рабочую силу, приходящиеся на единицу продукции, будут увеличиваться, что, в свою очередь, вызовет рост цен и, следовательно, снижение конкурентоспособности товара на рынке. Кроме того, опережающий рост оплаты труда по сравнению с производительностью, вызывающий повышение цен, как известно, является одним из основных источников инфляции спроса, что отмечается как отечественными, так и зарубежными экономистами.

При определении оптимальных пропорций между производительностью и оплатой труда наиболее приемлемо рассчитывать её уровень при помощи таких показателей как национальный доход, валовой доход. Существующая традиционная методика определения пропорций производительности и оплаты труда по коэффициентам роста и прироста не соответствует требованиям эффективного функционирования организаций в условиях современной рыночной экономики. В новых условиях необходимо исходить не из процентных соотношений производительности и оплаты труда, которые во многом зависят от исходной базы этих показателей, а определять, какая часть вновь созданной стоимости идет на потребление, а какая на расширенное воспроизводство. В противном случае рыночные субъекты с низким уровнем фонда накопления не смогут обеспечить не только расширенное производство, но и простое, даже при опережении производительности труда по сравнению с оплатой. В анализе для обеспечения достаточной точности можно использовать для расчета приростных коэффициентов формулу центральной точки, разработанную по аналогии с применяемыми в экономической практике коэффициентами эластичности спроса и предложения (дуговой эластичности).

Проведённые исследования свидетельствуют, что темпы воспроизводства в основном зависят от той части вновь созданной стоимости, которая идет на накопление и потребление, и в меньшей мере от соотношения производительности и оплаты труда.

При рациональном соотношении в валовом доходе фондов накопления и потребления происходит рост производительности и оплаты труда, при этом оплата возрастает не путём повышения её удельного веса в валовом доходе, её абсолютный размер увеличивается за счёт роста валового дохода, что благоприятно для расширенного воспроизводства. Значения

коэффициентов соотношений производительности и оплаты труда не оказывают определяющего влияния на уровень производительности.

Не вызывает сомнения, что размер накоплений зависит от уровня ресурсообеспеченности. Как показывают результаты многочисленных исследований по данной проблеме, у субъектов, достигших более высокого уровня ресурсного потенциала, норма накопления может быть относительно более низкой. Тем не менее, в каждом конкретном случае необходим расчёт нормы рентабельности и нормы накопления, обеспечивающих расширенное воспроизводство.

Актуальность экономического обоснования рационального соотношения производительности и оплаты труда, накопления и потребления возрастает в условиях необходимости обеспечения устойчивого экономического роста.

Использованные источники:

1. Лебедева Г.В. Воспроизводственные пропорции и их регулирование: к вопросу о соотношении накопления и потребления/ В сб.: Материалы Второй региональной научно – практической конференции «Актуальные проблемы гуманитарных, социальных и экономических наук: вопросы теории и практики/ РГУИТП (Северный филиал), НовГУ им. Ярослава Мудрого. 24-25 апреля 2014 г. – Великий Новгород, 2014. - с.251 – 254.
2. Lebedeva G. V. Reproduction proportions and their regulation: to the question about the ratio of accumulation and consumption.. International Journal Of Applied And Fundamental Research. – 2013. – № 2 – URL: www.science-sd.com/455-24327 (17.07.2014).

*Лобзова Л.С.
студент*

*Оглоблина А.А.
студент*

*Фомина Я.Р.
студент*

*кафедра «Экономика и управление»
ФГБОУ ВПО «МАТИ-РГТУ имени К.Э. Циолковского»
Россия, г. Москва*

РОЛЬ БРЕНДИНГА В СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ РЕГИОНА

Аннотация: В статье раскрывается роль брендинга в формировании стратегии развития города. Рассматриваются главные аспекты при создании территориального бренда, приводятся примеры городов с успешно созданными и устоявшимися брендами. Предлагается стратегия инновационного развития, которая включает создание современного бренда с использованием сильных сторон города или региона.

Ключевые слова: бренд, территориальный брендинг, привлечение инвестиций, промышленность, продвижение города.

Элементом стратегической программы развития предприятия, города, региона является разработка бренда. Бренд – это любимая, узнаваемая и, самое главное, покупаемая торговая марка. Современное популярное направление в брендинге определяется брендированием городов. Какая цель преследуется при проведении работы над территориальным брендом? Бренд создается с целью вызвать устойчивое, благоприятное впечатление о городе у целевых аудиторий, улучшив имидж города, тем самым, убедить их в преимуществах, достоинствах города и склонить к желательным для города решениям и действиям в будущем. Кроме того, в бренде города отражаются желаемые стратегические перспективы формирования общекультурных ценностей социума. [1]

Суть бренда как коммуникационного инструмента заключается в том, что он помогает зафиксировать эмоциональное пространство города в вербальной и визуальной формах. Бренд, принятый населением и внедренный в городскую жизнь, может служить великолепным коммуникационным инструментом, который может повысить эффективность отдельных программ по привлечению туристов, инвесторов и продвижению товаров.

Бренд города - это неосязаемая сумма благоприятных свойств города: его имени, конкурентных преимуществ, его истории, внешнего вида, «цены» города для «потребителя». Бренд - визуальный или виртуальный символ города, позитивный «фирменный» признак, по которому потребители распознают город, «раскрученная» товарная марка города, формирующая или подтверждающая его имидж и репутацию.

Говоря о брендировании города, следует различать три процесса в долгосрочной перспективе. Во-первых, перед тем как продвигать город через бренд, его необходимо разработать. Во-вторых, перед тем, как заявлять всему миру, что у вашего города есть бренд, следует позаботиться о его внедрении в жизнь города. Речь идет не только о визуальных носителях (афиши, путеводители, остановки и т.п.), но и об образовании, культуре, общей атмосфере города. Когда бренд действительно внедрен, тогда может идти речь об эффективном продвижении города во внешнем мире с помощью бренда.

Благодаря правильно подобранному символу, Берлин стали воспринимать как Мекку дизайна, Мельбурн — как город инноваций, а Копенгаген — как самую открытую столицу мира.

Один из самых удачных в мире примеров брендинга города — это логотип I Love NY, созданный в 1977 году дизайнером Милтоном Глейзером. Три черных буквы и красное круглобкое сердце были частью рекламной кампанией штата Нью-Йорк, разработанной агентством WellsRichGreene по заказу Департамента Коммерции штата Нью-Йорк [2].

Осознанному брендингу городов в России и СНГ не более 5 лет. Брендируют не только большие города, но также и меньшие по численности населения.

Из более или менее успешных примеров можно назвать бренды "Урюпинск - столица российской провинции", "Добрянка - столица доброты", "Кировоград - двигайся со вкусом".

В последнее время все больше городов задумываются о собственной айдентике (визуальные аспекты, которые формируют одну из составных частей всего бренда), которая позволила бы привлечь в город как можно больше денег и дала бы повод для гордости и самоидентификации жителям. В свете концепции устойчивого эколого-экономического развития, приобретают особую важность «экологические товары» а, следовательно, и экологический брендинг.

Объектом исследования является перспективный и развивающийся подмосковный город Ступино с устоявшимися традициями.

Предмет исследования - брендинг территории.

Характеристики, которые могут лежать в основе создания бренда города Ступино:

- инновационное промышленное развитие (прочность трудовой и экономической базы города, договорных отношений и т.д.);
- *здоровье* (молодежь, спорт, здоровый образ жизни);
- *чистота* (внешний облик города (отсутствие мусора), чистота и прозрачность ведения дел);
- привлечение инвестиций.

Ведущей отраслью экономики района является промышленность, которая представлена 33 крупными и средними предприятиями металлургического и машиностроительного комплекса (ОАО «СМК», ОАО СМПП, НПП «Аэросила», ТЭЦ-17 Мосэнерго), пищевой и перерабатывающей отрасли (Mars, Campina, ОАО «Каравай», Ступинский химический завод, Kimberly-Clark, Scovo), стройиндустрии (ЗАО «Керамогранитный завод», ООО «Изомин», ООО «Московские Окна» и ООО «Триапласт»). Для привлечения инвестиций и развития производственной деятельности, каждое предприятие должно заниматься разработкой собственного бренда, который будет непосредственно связан с брендом города и являться его неотъемлемой частью. [3]

Ступино является пилотной площадкой развития инновационной территории. Сайт «СтупИнно.ru» создан для сбора инновационных идей, которые могут предлагать жители Ступино и Ступинского района для улучшения социально-экономических условий жизни населения.

Привлечение инвестиций – одно из основных направлений деятельности, стимулирующее социально-экономическое развитие района, поскольку инвестиции позволяют создавать новые производства или модернизировать действующие, создать новые рабочие места, сделать более

привлекательной социальной среду проживания, развивать инженерную инфраструктуру района.

Несмотря на промышленную развитость района, Ступино остается экологически чистым городом. Тема экологии является привлекательной для брендинга.

Необходимо отметить, что администрация города Ступино заботится о своем населении, проводя различные спортивные мероприятия на базе спортивных комплексов (Ледовый дворец спорта, Спорткомплекс «Металлург», «ДЮСШ», физкультурно-оздоровительный комплекс «СОКОЛ» и другие) [4].

Рассмотрев теоретические и практические положения брендинга и основываясь на сильных сторонах города Ступино, может быть предложено несколько слоганов:

- «Ступино – город инновационного развития»;
- «Ступино за чистоту и здоровье»;
- «Ступино – город труда и комфорта».

Выбор же достойного бренда города можно предложить населению, посредством проведения социального опроса.

Использованные источники:

1. Стратегический менеджмент. *Александрова А.В., Кондрашева Н.Н., Казакова Н.А., Курашова С.А.* Учебное пособие для студентов высших учебных заведений, обучающихся по направлению 080200 "Менеджмент" и специальности 080507 "Менеджмент организации"; рекомендован УМО по образованию в области менеджмента / под редакцией профессора Н.А. Казаковой. Москва, 2012. Сер. Высшее образование
2. Брендинг в управлении маркетинговой активностью металлургического предприятия *Давыдов А.К., Александрова А.В.* организатор производства. 2004. т. 22. № 3. с. 40-42.
3. Forbes (электронный ресурс). – Режим доступа: <http://m.forbes.ru/article.php?id=188010>
4. Ступино. Инфо (электронный ресурс). – Режим доступа: <http://www.stupino.info/>

*Луганский Д.В.
студент 2 курса*

*магистерская программа «Финансы и Финансовый менеджмент»
ФГБОУ ВПО ХГУ им. Н.Ф. Катанова
Россия, р. Хакассия, г. Абакан*

ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ АВИАПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ КРАЙНЕГО СЕВЕРА

Аннотация

В данной статье рассматриваются проблемы и особенности деятельности авиапредприятия в условиях крайнего севера.

Ключевые слова: авиапредприятие, крайний север, сертификация, снабжение.

Крайний север довольно объемная территория РФ, главным образом, расположенная к северу от Полярного круга. Территория Крайнего севера - это арктическая зона, тундра и лесотундра, а так же тайга. Из главных особенностей этой территории можно выделить чрезвычайно суровый климат и безлюдность на огромных пространствах (всего 2,8 % площадей занято хозяйственной деятельностью) и практически полное отсутствие дорог. В связи с этими факторами можно выделить основные особенности деятельности авиапредприятия на сегодняшний день.

- 1) Суровые и непредсказуемые климатические условия;
- 2) Снабжение районов крайнего севера;
- 3) Сертификация аэропортовой деятельности в условиях неразвитой инфраструктуры и недостатка рабочей силы.

Суровые климатические условия заключаются в том, что зима продолжается 7 - 8 месяцев, а лето короткое и прохладное. Средняя температура самого теплого летнего месяца (июля) обычно не превышает + 10 °С. Скорость ветра в тундре может достигать 40 м/сек. Такой ветер настолько силен, что сбивает с ног человека. Работа в таких условиях очень тяжела и требует особого снаряжения и подхода. Что касается авиационной деятельности, то такие климатические условия значительно ограничивают количество полетов, это связано с требованиями к метеоусловиям при взлете и посадке, например у самолета ан-24 не более 12 м/с и видимость воздушно посадочной полосы должна быть не менее 800м. В итоге из-за погоды самолет может не вылететь по расписанию, что несет дополнительные затраты за стоянку и на обслуживание пассажиров, если задержка принимает длительные сроки. Обычно 1ч. сверхнормативной стоянки обходится в 5% от ставки сбора за взлет-посадку. Для аэропорта, это конечно, дополнительная прибыль, а вот для авиакомпании это может обойтись в солидные убытки, если пурга или туман продлятся несколько дней.

Снабжение районов крайнего севера - довольно трудный, и самое главное, затратный процесс. Его можно разделить на две части: снабжение морем и рекам при помощи водного транспорта и снабжение авиацией. Первый - полностью зависит от сезона, так как реки и моря остаются открытыми в очень короткий период. В случае с авиацией: перевозки действуют круглогодично, но стоимость таких перевозок возрастет в разы. Например, перевозка самолетом необходимого груза из Норильска в аэропорт Диксон обойдется в среднем 85р за килограмм, тогда как на водном транспорте перевозка в среднем 35р за килограмм. Но если учесть что необходимого предмета не будет на складах в Норильске, то его придется заказывать из Красноярска, а, возможно, и из Москвы. В итоге перевозки груза обойдутся в половину его стоимости. Поэтому основные поставки-

ГСМ и крупнотоннажные грузы, должны приходиться на сезон открытия навигации, остальные и имеющие меньший объем, должны перекладываться на воздушные пути. Отсюда и будет строиться планирование затратами на весь год.

Еще один важный момент в сегодняшней деятельности авиапредприятия, это сертификация аэропорта. Согласно Воздушному кодексу государственное регулирование процессов авиационной деятельности и использования воздушного транспорта осуществляется путем обязательной сертификации авиационной техники и авиационных предприятий, лицензирования соответствующих видов авиационной деятельности, аттестации авиационного персонала и государственного контроля за деятельностью в области гражданской авиации. Иными словами, сертификацией называется процедура определения соответствия транспортного объекта установленным требованиям, обеспечивающим надлежащий уровень безопасности перевозок. [1, с.40].

Эта система должна оказывать существенное влияние на развитие авиатранспорта, повышая его эффективность, а главное, защиту интересов всего общества и отдельных лиц. Но проблема в том, что сегодня все чаще в отрасли встречается ситуация с невозможностью сертификации. Связано это со значительными единовременными капиталовложениями в развитие и реконструкцию дорогостоящего наземного комплекса обслуживания с длительным сроком (10-12 лет) окупаемости. При этом требования сертификации ко всем аэропортам почти одинаковы, независимо от величины пассажиропотока, что особенно контрастно проявились на территориях Крайнего Севера с их экстремальной природой и малонаселённостью, где авиационный транспорт является основным, а порой и единственным средством передвижения населения и доставки грузов.

И если, малонаселённые пункты ещё в состоянии обеспечить техническую готовность полосы к приему самолёта, то они ни каким образом не в состоянии содержать круглый год огромный персонал аэродромного персонала ради немногочисленного количества полетов в год. Главным образом, проблема заключается в требованиях к количеству сотрудников служб безопасности. При этом отличий между аэропортом в густонаселённом регионе и находящимся на небольшом острове в Карском море, практически нет. Возникает еще отдельная проблема с авиационными кадрами – их нет. И не каждый сотрудник, отвечающий необходим требованиям, согласится работать в условиях крайнего севера.

Все эти проблемы и особенности авиационной деятельности в современных условиях наиболее актуальны, когда в Концепции долгосрочного социально-экономического развития страны на период до 2020 года и в Основах государственной политики Российской Федерации в Арктике на период до 2020 года, возлагается миссия финансово-

экономической поддержки начального перехода страны на инновационный путь развития.

Использованные источники:

1. Волкова, Управление деятельностью аэропорта: Учебное пособие / МГТУ гражданской авиации, Л.П. Волкова [текст] – Москва 2009 – 106с.

*Луганский Д.В.
студент 2 курса*

*магистерская программа «Финансы и Финансовый менеджмент»
ФГБОУ ВПО ХГУ им. Н.Ф. Катанова
Россия, р. Хакассия, г. Абакан*

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ФАКТОРЫ РИСКА ПРИ АНАЛИЗЕ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

АННОТАЦИЯ

В данной статье рассматриваются различные информационные факторы риска при анализе финансовой отчетности.

Применение информационных технологий является одним из важных факторов, определяющих конкурентоспособность предприятия. Однако, наряду с очевидными преимуществами, такими как повышение скорости и качества деятельности, доступности услуг, снижение издержек и многого другого, использование информационных технологий приносит новые существенные риски. Увы, даже сегодня многие руководители и рядовые сотрудники, работающие с информационными системами, не всегда понимают опасность этих рисков и, самое главное, «понимания» в чем они заключаются. Самый простой пример, когда сотрудник не знает простых правил безопасности при работе с глобальной сетью, чем подвергает риску рабочую машину заражению вредоносной программой или краже (потери) информации. Одним из частых вызовов сервисной службы, когда какой-то работник решил выйти в интернет с рабочей машины, а в итоге частично или полностью была остановлена работа, например, бухгалтерии.

Итак, что же такое информационные риски и как они вредны при анализе финансовой отчетности. Можно привести как минимум три определения информационных рисков, использование каждого из которых будет оправдано решаемыми задачами. Самое узкое определение информационных рисков — это риски утраты, несанкционированного изменения информации из-за сбоев в функционировании информационных систем или их выхода из строя, приводящие к потерям данных. Таким образом, информационные риски — мы их будем для краткости также называть IT-рисками — связаны с применением информационных систем и технологий.

Финансовая отчетность, как мы знаем, это структурированные данные о хозяйственной деятельности и финансовой позиции компании. Главной задачей отчетности, является удовлетворение потребностей широкого круга

пользователей в финансовой информации, необходимой для принятия экономических решений. Пренебрежение IT- рисками может привести к искажению, потере и недоступности этой информации, что может повлечь убытки, вплоть до остановки бизнеса.

Для того что бы лучше понять влияние IT рисков, разберем их влияние на различные группы информационной структуры подразделения, которое занимается финансовой отчетностью.

1) аппаратные средства, включающие оборудование (собственное и предоставленное поставщиками услуг), локальную вычислительную сеть (проводные и беспроводные участки), носители электронной информации;

Как понятно из выше перечисленного, эта группа касается в основном «железа», то есть персональные компьютеры, сервера и физические проводники данных. Выход из строя ПК или аналогичного оборудования, приведёт к невозможности использования интерфейса для работы с финансовой отчётностью. Повреждение сети может привести к нарушению обмена информации, что в свою очередь, приведет к актуальной информации данных, особенно это опасно на крупных предприятиях, где идет постоянный обмен данными о различных операциях.

2) программное обеспечение (приобретённое, используемое по лицензии и разработанное самим предприятием);

Программное обеспечение - это различные программы, благодаря которым введётся работа по составлению финансовой отчётности. Наиболее яркий пример: продукты, заголовок которых начинается со слова 1С. Не актуальные обновления программного обеспечения могут вызвать: различные ошибки при работе, несоответствия нормативных баз, которые могут измениться со временем, и прочие. Также, в нашей действительности есть такой фактор, как использование не лицензированного продукта. Многие предприниматели, стараясь экономить, или просто по не знанию, часто используют «пиратский» софт, что приводит к последствиям, приведённым выше, а также может привести в выемки оборудования, так как такая деятельность незаконна.

3) данные информации в электронной форме;

Большинство данных сегодня содержится в электронной форме, программное обеспечение, по сути, интерфейс, который упрощает работу с различными документами, сами же эти документы хранятся на носителях информации в электронном виде. Почти вся информация о деятельности предприятия сегодня хранится на железе аппаратных средств, что делает эту информацию довольно уязвимой, так как теперь находится в одном месте и доступ к ней стало получить проще. Различные сбои в программах, и оборудования, могут привести к потере и порчи этих данных, а безответственное отношение к цифровой безопасности развязывает руки различным злоумышленникам.

Конечно, рисков намного больше, в зависимости от детализации анализа их может быть огромное количество. А учитывая разрушительные последствия, к которым могут привести ИТ – риски. Очень важно, не забывать о своевременном обновлении продуктов, высокой квалификации сотрудников ИТ-отдела. Особенно, это актуально сегодня, когда информационные технологии развиваются такими темпами.

*Лукьянова И.В.
студент 2 курса
Шапошникова Р.Р.
ассистент
кафедра ГМУ и права
ФГБОУ ВПО «Башкирский ГАУ»
Россия, г.Уфа*

К ВОПРОСУ О ПРИЧИНАХ ВОЗНИКНОВЕНИЯ ДЕТСКОГО АЛКОГОЛИЗМА И СПОСОБОВ БОРЬБЫ С НИМ

В наше время уже никого нельзя удивить таким словом как «Детский алкоголизм». Как ни прискорбно, проблема детского алкоголизма с каждым годом становится всё больше и больше. Если прежде среди людей больных алкоголизмом были молодые люди старше 18 лет, то на сегодняшний день эта цифра может опуститься к критическому возрасту 10 лет!

Причины детского алкоголизма разнообразны, но самой главной причиной является отсутствие достаточного внимания взрослых. Подобными причинами могут быть: асоциальный образ жизни родителей, влияние компании сверстников, и даже употребление спиртных напитков будущей матерью во время беременности.

Проблема детского алкоголизма касается не только детей, растущих в неблагополучных семьях или живущих без крыши над головой, но и детей, которые выросли в достаточно обеспеченных семьях.

Также, причиной детского алкоголизма можно отнести подражание взрослым. Одним из атрибутов взрослости, по мнению ребенка, является курение и распитие спиртных напитков. К тому же родителям бывает трудно твердо запретить употребление алкоголя и пояснить свой запрет, в то время как они сами время от времени могут себе это позволить.

Также, одной из основных причин наталкивающих детей на употребление алкоголя может быть телевидение, интернет и масса других средств коммуникаций.

Причин, по которым формируется детский алкоголизм, очень много. Все истории связывает одно – неспособность противостоять взглядам большинства, подражание пьющим родителям и вedomость.

Чтобы сравнительно снизить столь ужасающие показатели детского алкоголизма, прежде всего, нужны меры ограничения доступности

алкогольной продукции, и ужесточить наказание для тех, кто продает алкоголь несовершеннолетним.

Работа по противодействию детскому алкоголизму должна проводиться масштабно, регулярно и систематически, в плотном сотрудничестве с государственными органами, органами местного самоуправления и алкогольными компаниями. Полиция должна осуществлять больше рейдов по выявлению продажи алкогольной продукции несовершеннолетним.

Работа по противодействию должна быть усилена, так как проводимые рейды очень редки, и не всегда эффективны.

В заключение хочется отметить, что родители обязаны уделять детям достаточно времени. Дети должны быть заняты учебной, и занятиями в разных секциях. Элементарные разговоры родителей с детьми об их переживаниях, разделение с ними их интересов, и любое другое времяпровождение - все это послужит тому, что детский алкоголизм не сможет формироваться.

Использованные источники:

1. Кун С., Шварцвельдер С., Уилсон У. Как уберечь детей от наркотиков и алкоголя / Пер с англ. А.П. Пономаревой. // – М.: Рипол Классик . – 2004.
2. Халтурина Д. А, Коротаев А. В. Алкогольная катастрофа /Д. А. Халтурина, А. В. Коротаев. – М. : ЛЕНАНД, 2008
3. Детский алкоголизм: как начинается и чем может закончиться - <http://medportal.ru/enc/narcology/reading/44/>

*Ляманова Е.А., к.э.н.
доцент*

кафедра экономики и организации производства

Шашунькина И.В.

магистрант 3 курса

направление «Менеджмент»

программа «Стратегическое управление»

ФГБОУ ВПО Мордовский государственный

университет им. Н.П. Огарева

Россия, г.Саранск

НЕОБХОДИМОСТЬ ПРОГРАММНО – ЦЕЛЕВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНО – ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

Аннотация

В современных условиях расширяется экономическая самостоятельность и ответственность региона с целью эффективности использования его ресурсного потенциала. Большое значение в этом направлении получил программно – целевой метод регулирования социально – экономического развития региона. Программно-целевые методы

в решении региональных проблем являются инструментом региональной политики, формируют эту политику и обеспечивают её реализацию в виде конкретных федеральных программ.

Ключевые слова: регион, программа, государственное регулирование, экономическая самостоятельность, региональная политика, экономическая и социальная эффективность.

Развитие рыночных отношений обозначило проблему регулирования взаимоотношений между федеральными и местными органами управления. Возрастание значения регионов определяется расширением экономической самостоятельности, прав и ответственности регионов. Данные обстоятельства изменили хозяйственную среду страны, и привели к возрастанию значения регионов, как части единого пространства государства.

Развитие регионов, при котором обеспечивается рост качества жизни его населения, становится одной из наиболее актуальных стратегических задач.

Для совершенствования регулирования экономики необходимо развитие методов комплексного решения важных экономических, экологических, социальных, научно-технических и других проблем общегосударственного, отраслевого и регионального значения и использование программного подхода к их решению.

В условиях рыночной экономики при наличии в отраслях страны или региона диспропорций различного рода, необходимы меры государственного регулирования, позволяющие эффективно решать комплексные и крупномасштабные задачи, обеспечивающие устойчивое развитие экономики в целом. Применение программно-целевых методов управления в данном случае является оправданным и обоснованным, поскольку его использование значительно повышает устойчивость и гибкость экономики по отношению к внешним и внутренним факторам.

Программно-целевые методы в решении региональных проблем являются инструментом региональной политики, формируют эту политику и обеспечивают её реализацию в виде конкретных федеральных программ.

Целевые программы содержат основы экономической политики и механизмы по решению важнейших проблем развития экономики страны и каждого региона в отдельности. Они обеспечивают реализацию возможности социально-экономического развития региона, и определяют направления эффективного взаимодействия социальных и экономических мероприятий.

Цель программного регулирования состоит в оказании помощи регионам, обеспечении эффективного решения комплексных проблем в области экономики, экологии, социального и культурного развития. Политика федеральных органов, как центра развития регионов, заключается в содействии наиболее полному использованию имеющегося ресурсного потенциала, развитию малого и среднего предпринимательства,

преодолению региональных диспропорций, что позволит обеспечить стабильное развитие всей экономической системы.

Органы федеральной власти заинтересованы в использовании имеющегося потенциала регионов, повышению их экономической самостоятельности. Однако, нельзя полностью отделить регион от общей единой системы государственного контроля, абсолютно выделив его, как какой-то самостоятельный экономический субъект хозяйствования. Перспективной формой государственного воздействия, является разработка и реализация федеральных программ социально-экономического развития регионов.

Программно-целевое регулирование социально-экономического развития регионов является системой взаимодействия центра и отдельного региона.

Федеральные целевые программы направлены на достижение определенного с точки зрения государственных потребностей результата при целевом использовании направляемых ресурсов.

Для лучшего выполнения стратегических целей программа подразделяется на нескольких подпрограмм, необходимость чего определяется исходя из сложности и масштабности задач, обозначенных в программе.

Источниками финансирования федеральных программ являются не только средства федерального бюджета, но и средства областных, местных бюджетов, банковские кредиты, иностранные инвестиции, средства организаций, предприятий, предпринимательских структур и др.

Для решения обозначенных в целевой программе стратегических задач реформирования региональной экономики разрабатываются инвестиционные проекты. Особенно актуальным и обоснованным является использование программ в целях оказания помощи наиболее отсталым регионам для устранения определенного неравенства в финансировании, возможности эффективного использования ресурсного потенциала.

Министерством регионального развития страны разработана единая методика, которой должны соответствовать программы. Разработчики таких программ чаще всего выбираются на основе проводимого сложного конкурса. Практика показывает, что лучшие программы разрабатываются коллективами высших учебных заведений регионов, соответствующими министерствами. Это объясняется имеющимся большим научным потенциалом, который объединяет ученых и специалистов, занимающихся конкретной проблемой не один год.

При обосновании решения о финансировании следует учитывать два аспекта этого вопроса: возможные издержки, связанные с разработкой программы; выявлением вероятности увеличения ущерба в будущем.

Выделим факторы, соблюдение которых является необходимым условием процесса разработки и реализации целевой программы:

- все мероприятия, обозначенные в программе должны соответствовать поставленной цели;

- необходимо определить сроки выполнения каждого этапа, т.е. четко обозначить событие начала и особенно окончания выполнения каждого задания;

- определить объемы и источники финансирования с учетом воздействия различного рода внутренних и внешних факторов;

- обозначить ответственных за реализацию заданий и форм контроля. Особенно важен контроль финансовой деятельности каждого этапа.

Разрабатываемые региональные программы должны проходить экспертную оценку со стороны министерств и ведомств, а также организаций и предприятий, являющихся непосредственными исполнителями таких программ.

Эффективность реализации целевой программы оценивается показателями социальной и экономической эффективности, которые обозначены в программном варианте.

Для успешной реализации стратегических задач по наращиванию экономического потенциала и устойчивого развития страны, требуется системный подход.

Системный анализ социально-экономического положения Нижегородской области был определен ее стратегией развития, основополагающей целью которой является повышение уровня жизни населения. Для реализации намеченных целей необходима была эффективная экономика, создание благоприятных условий для развития имеющегося потенциала в регионе, государственная поддержка обозначенных приоритетных направлений.

Для их реализации приоритетами социально-экономического развития Нижегородской области в долгосрочной перспективе были определены следующие направления.

- Экономическая политика Правительства области на 2006-2013 годы основанная на стимулировании и поддержке инвестиционной деятельности. Рост эффективности экономики, повышение уровня занятости населения, создание новых высокооплачиваемых рабочих мест напрямую связаны с инвестициями, направляемыми на модернизацию производства.

Предприятиям, реализующим приоритетные инвестиционные проекты, предоставлялись налоговые льготы, и выплачивалась компенсация части процентной ставки по кредитам коммерческих банков. За 2006-2013 годы в числе приоритетных было признано 83 проекта с общим объемом инвестиций 379,45 млрд. рублей, из них 11 проектов с объемом инвестиций 20,2 млрд. рублей в 2013 году. Главным результатом реализации всех 83 приоритетных инвестиционных проектов области стало создание 30 тыс. рабочих мест.

Приоритетным направлением региональной экономической политики явилось развитие инфраструктуры инновационной деятельности и поддержка предприятий, внедряющих инновации. В 2006-2013 годах господдержка предоставлена 22 организациям, реализующим приоритетных инновационные проекты на сумму 320 млн. рублей.

- Социальная сфера. За период с 2006 по 2013 годы из областного бюджета на реализацию областных целевых программ было направлено 119,4 млрд. рублей, из них 103,6 млрд. рублей - на создание благоприятных условий для жизни, профессиональной и творческой самореализации жителей области, одной из основных стратегических целей. Из этих средств 58,5 млрд. рублей за 2006-2013 годы составили расходы на программу развития социальной и инженерной инфраструктуры.

В рамках реализации данной программы введено в эксплуатацию более 1500 объектов социальной и инженерной инфраструктуры, в частности, 95 объектов образования, 45 - здравоохранения, 68 - спортивных, более 680 объектов газификации и около 260 - коммунального хозяйства, а также более 50 дорог и мостов.

Наряду с жилищной политикой большое внимание Правительством области уделялось развитию здравоохранения и образования. Большое влияние на развитие данных отраслей оказала реализация национальных проектов.

За восемь лет на повышение эффективности функционирования системы здравоохранения, оказание качественных и квалифицированных медицинских услуг населению области, обеспечение доступности медицинской помощи в рамках национального проекта «Здоровье» за счет всех источников финансирования направлено порядка 16 млрд. рублей, в том числе за счет средств областного бюджета - 2,8 млрд. рублей.

В рамках выполнения задач нацпроекта «Образование» за восемь лет его реализации на модернизацию системы образования, на повышение качества и доступности образовательных услуг было направлено более 7 млрд. рублей, из которых - 3,3 млрд. рублей было привлечено из федерального бюджета.

Эффективная исполнительная власть. Реализация масштабных программ в социальной сфере и реальном секторе стала возможна благодаря бюджетной политике, проводимой Правительством области в 2006-2013 годах. В 2013 году объем доходов, поступивших в консолидированный бюджет области, составил 139,3 млрд. рублей, что в 3,4 раза выше, чем в 2005 году. В расчете на одного жителя региона бюджетная обеспеченность выросла с 11,9 тыс. рублей в 2005 году до 42,4 тыс. рублей.

Для решения стратегических задач в 2006-2013 годах Правительство области активно привлекало федеральные средства. За восемь лет в рамках федеральных целевых программ и федеральной адресной инвестиционной программы в область было привлечено 86,9 млрд. рублей из федерального

бюджета. Основная часть этих средств была направлена на строительство крупных, социально значимых для Нижегородской области объектов, в том числе на строительство метро, дорог, мостов, реконструкцию аэропорта.

Об эффективности проводимой Правительством области политики свидетельствует рост основных социально-экономических показателей, таких как объем ВРП на душу населения, производительность, объем инвестиций в основной капитал, среднедушевые денежные доходы населения и др.

Кроме того, система стратегического планирования, сформированная в области, в 2011 и 2012 годах получала высокую оценку по итогам традиционного Общероссийского ежегодного конкурса региональных стратегий и программ социально-экономического развития среди субъектов РФ. Так, в 2012 году регион признан победителем и получил диплом первой степени по направлению «Управление региональным развитием: дорожная карта к новой экономике».

Подведенные итоги реализации Стратегии развития за 2006-2013 годы показывают, что Правительство Нижегородской области оперативно и эффективно реагировало на меняющиеся внешние факторы, сохраняя, при этом, общую направленность деятельности на главную стратегическую цель «Достижение и обеспечение высокого уровня благосостояния населения и стандартов качества жизни»[1].

Таким образом, обобщая важность программно – целевого регулирования регионов можно сделать следующее заключение.

Необходимость программно – целевого регулирования обусловлена наличием стратегических программ поступательного развития регионов.

В результате реализации таких программ регионы получили возможность целенаправленно расходовать имеющиеся федеральные и региональные источники финансирования; наблюдать за динамикой развития региона и проводить его оценку в сравнении с другими регионами; содействовать внедрению инновационных процессов в экономику региона; повышать уровень и качество жизни населения.

Использованные источники:

1.Об утверждении Программы социально-экономического развития Нижегородской области на 2012-2015 годы /<http://www.pandia.ru>

*Маари К.Ж.К.Н.
студент*

*Финансовый университет при Правительстве РФ
Россия, г. Москва*

ФИНАНСОВАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ СУБЪЕКТОВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Одной из важнейших проблем эффективного развития субъектов предпринимательства в рыночных условиях является финансовая

безопасность. Особенно остро эта проблема возникает в ситуации, связанной с возникающими рисками предпринимательской деятельности, недобросовестной конкуренции, а также слабостью или отсутствием необходимой законодательной базы субъектов предпринимательства. Понятие «финансовая безопасность» как самостоятельный объект управления является относительно новым, введено в научный оборот в последнем десятилетии. Многие определения, рассматриваемые в экономической литературе, имеют противоречия. Конкретные показатели оценки уровня финансовой безопасности субъектов предпринимательства, по сути, не существуют. Поэтому проблема обеспечения финансовой безопасности как основы эффективной предпринимательской деятельности является актуальным вопросом в настоящее время.

Финансовая безопасность субъектов предпринимательства, как самостоятельный объект управления в экономической литературе еще недостаточно освещена. Не существует единого понятия «финансовой безопасности субъектов предпринимательства».

Так, А. И. Барановский утверждает, что финансовая безопасность – это уровень защищенности финансовых интересов.

И. А. Бланк дает широкий комплексный подход к определению понятия «финансовая безопасность предприятия», а также выделяет его характеристики:

- финансовая безопасность предприятия является основным элементом системы экономической безопасности, в общем составе элементов экономической безопасности;
- финансовая безопасность является системой количественных и качественных параметров финансового состояния предприятия, что в комплексе отражают уровень его финансовой защищенности;
- объектом обеспечения финансовой безопасности является сложившаяся система приоритетных финансовых интересов предприятия, которые требуют защиты в процессе финансовой деятельности;
- важным целевым направлением системы финансовой безопасности предприятия является создание необходимых финансовых предпосылок устойчивого роста предприятия в текущем и перспективных периодах;
- основой формирования финансовой безопасности предприятия является идентифицированная система реальных и потенциальных угроз внешнего и внутреннего характера его финансовым интересам;
- система финансовой безопасности конкретного предприятия допускает дифференцированный уровень количественных и качественных параметров защищенности финансовых интересов;
- финансовая безопасность предприятия является системой, которая обеспечивает стабильность важных финансовых предложений развития предприятия, которые формируют защиту его финансовых интересов.

Автор, К. С. Горячева настаивает на том, что финансовая безопасность предприятия проявляется при финансовом состоянии, которое характеризуется сбалансированностью и качеством финансовых инструментов, технологий и услуг, устойчивостью к угрозам, способностью финансовой системы предприятия обеспечивать реализацию собственных финансовых интересов, миссии и задач достаточным объемам финансовых ресурсов, а также обеспечивать эффективное и устойчивое развитие этой финансовой системы.

Российский ученый Г.С. Вечканов дает характеристику финансовой безопасности, делая акцент на эффективное использование ресурсов с целью обеспечения финансовой безопасности. Г.С. Вечканов рассматривает финансовую безопасность, как:

- совокупность работ по обеспечению максимально высокого уровня платежеспособности предприятия и ликвидности его оборотных средств;
- состояние эффективного использования ресурсов предприятия, проявляется в показателях прибыльности и рентабельности, а также управление основными и оборотными средствами;
- процесс предотвращения убытков от негативных внутренних и внешних воздействий на экономическую безопасность предприятия.

Такие ученые, как А.В. Гукова и И.Д. Аникина считают, что сущность финансовой безопасности предприятия состоит в способности предприятия самостоятельно разрабатывать и проводить финансовую стратегию, в условиях неизвестной и конкурентной среды. Итак, финансовая безопасность представляет собой такое состояние предприятия, которое:

- 1) позволяет обеспечить финансовое равновесие, стабильность, платежеспособность и ликвидность предприятия в долгосрочном периоде;
- 2) удовлетворяет потребность предприятия в финансовых ресурсах для устойчивого расширенного воспроизводства предприятия;
- 3) обеспечивает достаточную финансовую независимость предприятия;
- 4) способно противостоять существующим и возникающим опасностям, которые стремятся причинить финансовый ущерб предприятию или изменить вопреки желанию структуру капитал, или принудительно ликвидировать предприятие;
- 5) обеспечивает достаточную гибкость при принятии финансовых решений;
- 6) защищает финансовые интересы владельцев предприятий.

Ученый Р. С. Папехин утверждает, что финансовая безопасность определяет определенное состояние финансовой стабильности, в котором должно находиться предприятие для реализации своей стратегии, характеризуется возможностью предприятия противостоять внешним и внутренним угрозам .

М. Ю. Погосова, В. С. Лебедева рассматривают финансовую безопасность предприятия, как составляющую экономической безопасности предприятия, которая представляет собой такое состояние предприятия, что:

- обеспечивает оптимальное привлечение и эффективное использование финансовых ресурсов предприятия;
- позволяет самостоятельно разрабатывать и внедрять финансовую стратегию;
- позволяют идентифицировать опасности и угрозы состояния предприятия и разрабатывать мероприятия для их своевременного устранения;
- должна быть оценена качественными и количественными показателями, которые имеют предельные значения.

Исходя из проведенного анализа взглядов ученых относительно определения понятия «финансовая безопасность», на наш взгляд, следует сделать акцент на том, что финансовая безопасность – это защищенность субъектов предпринимательства от угроз, которая характеризуется финансовым состоянием и обеспечивается сбалансированностью наличием финансовых ресурсов и их необходимостью.

*Маари К.Ж.К.Н.
студент*

*Финансовый университет при Правительстве РФ
Россия, г. Москва*

СКАНДИНАВСКАЯ МОДЕЛЬ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА: УРОКИ ДЛЯ РОССИИ

Проблема модернизации экономики и экономической политики России сегодня стоят особенно остро, в связи с чем изучение моделей развития экономик с целью выявления лучшего варианта и применение его непосредственно в России, является актуальным. В последнее время усилилось внимание к «Скандинавской модели» экономики, предполагая, что именно она способна во многом противостоять разворачиванию кризисных явлений и обеспечить их преодоление. Не обладающие особенно большими природными богатствами страны Скандинавии сумели догнать за последние 200 лет Англию, которая в начале XIX века являлась самой богатой индустриальной страной мира и ведущей мировой державой.

Я попытаюсь ответить на главный вопрос: Возможно ли заимствование опыта скандинавских стран, которые на данный момент являются наиболее конкурентоспособными экономиками мира?

Кардинальное различие между Россией и скандинавскими странами заключается в том, что удельный вес государственной собственности, например, в Швеции очень низок, но по размеру государственного сектора, понимаемому в смысле объема вмешательства государства в экономическую жизнь, Швеция занимает первое место среди самых развитых стран мира.

Доля государственных расходов в ВВП в 2012 году составила в Швеции 52,5%, в Дании - 51%, в Финляндии - 47,3%, в Норвегии - 40,9% . Основная часть этих расходов идет на удовлетворение потребностей объектов социального назначения. Весьма значительную часть среди них составляют трансфертные платежи , благодаря которым происходит перераспределение национального продукта в пользу наименее обеспеченных слоев населения.

Интересным является то, какие меры стимулирования экономики принимали эти страны в ответ на глобальный кризис. Так, в Норвегии бюджет 2010 года включал некоторые меры по освобождению корпораций от уплаты налога как часть более обширного комплекса мер по стимулированию экономики. А Швеция предприняла одну из самых больших финансовых программ стимулирования экономики во всем ЕС, оцененную в 6,6% от ВВП.

В Скандинавских странах практикуется прогрессивная система налогообложения на имущество и личный доход, которая позволяет перераспределять доходы в обществе в пользу менее защищенных слоев.

В СССР доля государственных расходов в ВВП была намного больше, чем в капиталистических странах, но в период рыночных реформ в России она значительно упала. На сегодняшний день доля правительственных расходов, включая потребление и трансфертные платежи, весьма умеренна и составляет 33,4% .

Какие именно уроки «общества благосостояния» могла бы взять для себя Россия сегодня, чтобы применить их в экономике?

Один из основных упреков в адрес нынешней российской власти состоит в том, что она не желает или не умеет предложить обществу долгосрочную экономическую программу, основанную на анализе стратегических целей развития. Для осуществления этих программ необходимо построение постиндустриального общества, которое невозможно без социального контекста. Именно это основной урок, который Россия может почерпнуть для себя из опыта скандинавских стран с целью обеспечить выход на устойчивую траекторию экономического роста.

Стоит начать, прежде всего, с того, что является сильнейшей стороной модели экономического роста скандинавских стран. Необходимо осознать важность инвестирования в образование и мобильность наших сограждан. Ведь чем выше уровень образования в стране, тем, соответственно, и выше уровень жизни. В последние 50 лет во всем мире говорится о важности такого фактора для экономики, как «человеческий капитал». Для России важно почерпнуть и этот опыт, поскольку средства, инвестированные в развитие производительных возможностей человека, в будущем будут многократно компенсированы доходами.

В скандинавских странах государство перераспределяет доходы в пользу менее обеспеченных слоев населения. Деньги должны доставаться

тем, кому они по-настоящему нужны, а не менеджерам и собственникам крупных корпораций. Кстати, как отмечал еще Дж. М. Кейнс, стимулирование доходов именно беднейших, а не наиболее богатых слоев населения позволяет быстрее наращивать совокупный спрос, разогревая экономику с целью скорейшего выхода из кризиса.

Стремительно меняющийся мир диктует необходимость для России скорейшей выработки стратегии и тактики социально-экономического прорыва, определения инструментов, которые обеспечили бы стране достойное место в глобальной экономике XXI века. Можно с уверенностью утверждать, что России есть чему поучиться на опыте скандинавских стран. Высокая культура управления, специализация производства, передовые технологии и интернационализация - все это составные части экономического успеха этих стран. Важнейшее и основное различие в развитии скандинавских стран и России лежит в области государственной инфраструктуры, оказывающей первостепенное влияние на конкурентоспособность страны. Кроме того, в нашей стране пока еще не созданы эффективные каналы взаимодействия между государственным и частным секторами, а это значит, что государственная инфраструктура не может быть адекватно использована для содействия развитию бизнеса. Формирование современных механизмов государственно-частного партнерства является еще одним важным уроком для России.

Подводя итог к выше сказанному, я хотел бы ответить на поставленный мною вопрос. Несомненно, я считаю, что нам есть чему поучиться у скандинавских стран и во многом, нам бы пошла на пользу их экономическая модель, но перенять ее полностью, мы не можем (да и возможно это нам и не подойдет), ввиду того что наша страна очень большая, разница в потребностях тех или иных регионов различна, не говоря уже о коррупции, которая тои дело заполоняет нашу страну.

*Маари К.Ж.К.Н.
студент*

*Финансовый университет при Правительстве РФ
Россия, г. Москва*

ВЛИЯНИЕ ЭСКАПИЗМА НА ФОРМИРОВАНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО СПРОСА

Эскапизм (англ. escape — убежать, спастись) или эскейпизм — стремление человека уйти от действительности в мир иллюзий.

Мнимое стремление бежать от реальности может возникать в виде ответной реакции на постоянный и сильный стресс, вызываемый психологическими травмами, напряжённой работой, неспособностью создать адекватные мнимому цензу отношения с окружающими субъектами представления, не занятыми «напряженной работой».

Любая активная деятельность (карьера, искусство, спорт, мода, ролевые игры и т. д.) может стать способом эскапизма, если человек использует её в качестве компенсации неразрешённых личных проблем. Способом эскапизма может стать и пассивная деятельность (просмотр фильмов, чтение книг, алкогольное или наркотическое опьянение, медитация и т. д.). Эскапизм может проявляться в виде физического ухода от мира (в глухие деревни, труднодоступные регионы), так и без этого — когда при отсутствии изоляции от общества, человек перестаёт проявлять интерес к известным ему и принятым в обществе ценностям, предпочитая мир своих грёз.

Потребительский спрос - это количество товара или услуги, которое будет куплено по определенной цене за определенный период.

В современном мире новые технологии и массовая культура дают огромное множество способов бегства от реальности: компьютерные игры, интернет, виртуальная реальность, кино, телевидение, что оказывает большое влияние на статистику их продаж и популярности.

Как правило, современный эскапист опутан медиа. Его окружают: музыка из всевозможных проигрывателей, фильмы, компьютерные игры, интернет-общение. Все это перемешано, и индивид не просто переключается с одного на другое, а часто совмещает. Ему нужно, чтобы постоянно было что смотреть и что слушать.

Телевидение, компьютерные программы, как и остальные источники информации, приковывают внимание, пожирают время, и порой доминируют над непосредственными актуальными жизненными вопросами и ситуациями. Активное построение и развертывание жизни индивида заменяется погружением в информационно-телекоммуникационное пространство.

Телевидение. Телевидение рассматривается как одно из главных развлечений и наиболее предпочитаемый способ организации досуга человека в современной культуре. Тотальная популярность телевидения и его относительная молодость позволяет сделать вывод о значительном вытеснении прежних, традиционных форм досуга из образа жизни людей.

Привыкая связывать свой досуг с телевизором, индивиды привыкают дистанцироваться от собственного непосредственного переживания реальности, участия в ней.

Сегодня индивиды стремятся приобретать телевизоры с большим экраном, домашние кинотеатры, более совершенную технику для передачи звука и изображения. Многие рекламные ролики эксплуатируют сюжет, когда теле изображение воспринимается настолько реально, что врывается в мир человека. Дать еще больше реальности — значит лишь сделать еще более реальной симуляцию.

Основные способы эскапизма: Компьютерные коммуникации. Компьютерную коммуникацию по сравнению с телевизионной отличает отсутствие привязки к эфирному времени, более широкий уровень взаимодействия человека и компьютера, охватывающий всевозможные области деятельности. В современной культуре взаимодействие индивида с компьютером гораздо шире, чем выполнение неких рабочих обязанностей. Выделяется развлекательная составляющая компьютерных коммуникаций как значимая в данном исследовании.

Знаковая сфера виртуальной реальности компьютерных коммуникаций способна конституировать альтернативный реальному мир, к которому может стремиться индивид, тем самым совершая уход от подлинного проявления в действительности.

Компьютерные игры. Игровой мир современных компьютерных игр все больше походит на реальность, которую позволяет воспроизводить неуклонно возрастающая мощь компьютерных технологий.

Динамика и интерактивность современных компьютерных игр позволяют обывателю симулировать различные приключения, не выходя за пределы своего дома или игрового клуба. Современные компьютерные игры позволяют не только получить удовольствие от достижения победы в игре, но и реализовать в виртуальном мире определенную модель поведения личности. Многие современные компьютерные игры представляют собой целые города и миры со своими жителями, учреждениями, машинами, где игрок может покупать еду, недвижимость, менять одежду. Игрок начинает проживать свою жизнь в виртуальном мире. Когда компьютерная игра моделирует жизнь человека, то азарт и удовольствие от переживаемых приключений могут превращаться в попытку и привычку псевдореализации в виртуальном мире. В свою очередь, моделируемый игрой мир может выступать как более привлекательный и интересный по сравнению со «скучной и серой» реальностью.

Реклама. В современном информационном обществе реклама не только сообщает потребителям о свойствах тех или иных товаров и услуг, но и нередко оказывается средством воздействия на ценностные установки индивидов с целью формирования спроса. Реклама направлена, как правило, на повседневную жизнь человека. Реклама по любому поводу имеет свое мнение: что носить, что читать, чем заниматься и т.д.

Реклама стремится сформировать искусственные потребности, которые должны осознаваться человеком как его собственные. Реклама не только позиционирует необходимость тех или иных вещей, но постоянно спекулирует тем, что их использование – то, чего нам не хватает, чтобы быть счастливыми. Реклама приучает к тому, что достижение определенного результата всегда достигается только с приобретением того или иного продукта.

Реклама – это потребительская мифология, призванная обеспечить спрос на множество товаров (в том числе ненужных), которые необходимо продать. Бренды, опутывающие индивида в повседневности, превращаются в модели поведения. Постоянное поддержание в себе необходимого уровня соответствия выбранному образу отчуждает индивида от своей подлинной личности, заменяя поиски смысла и собственного пути в реальности массмедийных образов. Мотивированные на обладание вещами, индивиды становятся зависимы от них и отчуждены от себя.

Роль эскапизма в формировании субкультур. Часто стремление убежать от общества, родителей и сверстников, реализуется в таком ёмком термине как эскапизм. Можно маркировать эскапизм как общую валентность для термина субкультура. Субкультуры создают замкнутую сферу. Или ты в субкультурах, или тебе сложно понять, что это такое. Это отсылает нас к атрибутивным нормам любой субкультуры. Это сленг, пирсинг, увлечение конкретным жанром музыки или группой, привязка к определённом символу и прочее. Все эти элементы моделирую из первичного поведенческого эскапизма, новую смоделированную реальность. Это реальность для любого неформала, есть искусственная оболочка для человека не субкультурного. Чаще всего неформалы это творческие люди, для которых по какой либо причине нет возможности реализоваться в маргинальном обществе. Факторы, приводящие к эскапизму: притеснения гопников, не привлекательная с точки зрения неформалов, внешность, возможные чудачества в поведении и хобби, чёткое осознание разности своего «Я» и массовой культуры. Эскапизм, помогает таким людям не замкнуться в себе, даёт шанс реализоваться в альтернативном обществе. И, как правило, у творческих людей, чувствующих негласную поддержку замкнутого субкультурного сообщества, намечаются психологические прорывы. Так рождаются дизайнеры и художники, поэты и музыканты, фотомодели и актёры, писатели и режиссеры. Естественно эскапизм, нужен им только в определённый отрезок времени, для самореализации, потом эскапизм стирается, но не исчезает полностью.

Выводы. Формирование и распространение эскапизма во многом связано с культурой постиндустриального общества, порождающей такие важнейшие предпосылки эскапизма как:

- расширение культурного пространства свободы;
- усиление потребительской составляющей в культуре;
- возникновение медиасреды, комплексно интегрирующей информационные технологии в ткань культурного пространства.

Таким образом эскапизм оказывает большое влияние на формирование потребительского спроса. Все предлагаемые сегодня товары: игры, музыка и т.д., будут иметь большой спрос при наличии у человека своего собственного мира иллюзий, который он будет обогащать ими, так как в мире иллюзий человек больше подвержен влиянию определенных

эмоций, на которых может сыграть производитель. С помощью мира иллюзий можно формировать искусственный спрос на абсолютно любую продукцию, если правильно мотивировать потребителя в этом “втором” мире. Можно сказать, что мы фактически формируем искусственные эмоции человека, так как мы можем придать любой вещи именно те качества или свойства, которые будут вызывать эти эмоции у потребителя.

Маари К.Ж.К.Н.

студент

Финансовый университет при Правительстве РФ

Россия, г. Москва

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ ИЗДЕРЖЕК В ЦЕЛЯХ УПРАВЛЕНИЯ

Дискуссии отечественных и зарубежных ученых, относительно сущности и классификации издержек не принесли необходимых изменений в теории издержек или к объединению отдельных теорий в общепринятую доктрину. Трудности возникают в связи с тем, что сами по себе издержки являются абстрактными и неосязаемыми. Нельзя увидеть затраты или держать их в руках. Но мы знаем, что увеличение или уменьшение издержек влияет на работу предприятия. Производство продукции требует ресурсов, которые по обыкновению имеют стоимость. Это потребление ресурсов называется издержками. Производство продукции с наименьшими издержками является решающим фактором для долгосрочного успеха в бизнесе. Уровень издержек является мерой эффективности производства и одновременно показывает места их возникновения, что позволяет обеспечивать их контроль. Управленческий учет предоставляет информацию об эффективности использования ресурсов на целом предприятии и дополнительно раскрывает причинно-следственные связи между издержками и предприятием. Ведь предприятие непосредственно не влияет на издержки, а осуществляет влияние на причины издержек. Таким образом, управленческий учет, устанавливая причины издержек, указывает руководству на механизмы влияния на них.

Поэтому важно иметь возможность определять издержки с целью получения соответствующей управленческой информации, необходимой для достижения минимально возможных издержек производства. Снижение издержек является сложной работой при участии управления, бизнес-культуры, оптимальных технологий, интернационализации, оптимальных размеров производства. Производство сахара с наименьшими издержками является важнейшей задачей сахарной промышленности в условиях роста мировой конкуренции на мировом рынке сахара.

Изучая проблемы управления затратами производства в сахарной промышленности Украины, по нашему мнению, следует установить наиболее правильную трактовку такой экономической категории, как

затраты. Значительного развития управленческий учет получил в работах ученых зарубежных стран, а наш отечественный управленческий учет развивался уже на его базе. Вот почему при определении сути термина затраты необходимо обращаться к работам зарубежных ученых. В возникшем в XIII в. учении физиократов под издержками производства понимались затраты капитала на средства производства и рабочую силу. Вопросы теории издержек производства в XIII в. пытался также освещать экономист Д. Стюарт, который считал, что наряду с трудом в стоимость входят заработная плата и сырье. Он слагал стоимость товаров из трех статей: 1) количества труда, потребленного для их производства; 2) заработной платы (стоимости средств существования работника) и издержек на приобретение инструментов; 3) стоимости материалов. Д. Стюарт считал, что цена не может быть меньше суммы этих трех статей издержек. Еще большую путаницу в вопрос об издержках производства внесла вульгарная политическая экономия, которая ставила своей целью сознательную защиту капиталистического строя. Ее основоположниками явились Ж. Сэй и Р. Мальтус. В конечном итоге сущность теории издержек производства у всех вульгарных экономистов сводится к отрицанию труда как единственного источника стоимости, к скрытию природы прибыли как неоплаченного труда рабочих. В итоге они выводят заработную плату из труда, прибыль - из капитала, а ренту - из земли. В частности Ж. Сэй заявил, что стоимость (ценность) вещи зависит не от издержек на ее производство, а от «ее пользы»

В.М. Гальперин, С.М. Игнатьев, В.И. Моргунов одной из причин возникновения столь различных трактовок понятия издержки производства отмечают оригинальный перевод научных трудов западноевропейских экономистов на русский язык. Они указывают на то, что «использование термина «стоимость» в значении «ценность» повлекло за собой замену термина «стоимость производства» термином «издержки производства» или просто «издержки». Если в основных западноевропейских языках (английском, немецком, французском) слова, обозначающие цену (price, Preis, prix) и ценность (value, Wert, valeur), имеют разное происхождение, то в русском языке они однокоренные. Это явилось одной из причин (хотя и не главной) того, что в изданных в XIX-начале XX в. у переводах западноевропейских экономистов английское «value», немецкое «Wert», французское «valeur» всегда переводились как «ценность» и никогда как «стоимость». Последний термин использовался для передачи английского «cost» или немецкого «Kosten». В этих же значениях использовались слова «ценность» и «стоимость» в оригинальной русской литературе .

Разрыв с более чем вековой традицией произошел лишь в 30-х гг., когда в подготовленных ИМЭЛ переводах сочинений Маркса и Энгельса термин «ценность» был заменен термином «стоимость». Новая норма стала обязательной для советских экономистов, в соответствие с ней были приведены и новые переводы А. Смита, Д. Рикардо, Дж. С. Милля.

В то же время в экономико-математической литературе (В.В.Новожилов, В.Н.Богачев, Ю.В.Сухотин и др.) понятие стоимости производства обычно передавалось термином «затраты». «В то же время, сознавая, что изменение уже принятой терминологии - процесс сложный, требующий определенной координации усилий» эти экономисты в своей работе сохранили термин «затраты». В их работе «понятие затраты ... ассоциируется с определенными потерями, жертвами, которые приходится нести для получения некоторых полезных результатов».

Вопрос определения термина издержки есть довольно сложным, ведь и в современном управленческом учете на западе (Хорнгрен, Друри, Вейгент, Д. Кукунис и др.) используется термин «cost», который в прямом переводе означает «стоимость» и под этим же словом понимается цена, которую необходимо заплатить для покупки товаров или услуг. В управленческом учете часто используется термин «cost» когда имеется в виду цена материалов или приобретенного оборудования (в данном контексте термин «cost» понимается как, актив). Когда выгода от покупки (товаров или приобретенных услуг) заканчивается, то под термином «cost» понимают издержки или расходы. используют термины «cost» и «expenses» как синонимы. Термин «cost» появляется более чем в 50 бухгалтерских терминах в США, в каждом с незначительными отличиями в значениях.

Следовательно, именно многогранность термина «cost» привело к трудностям формулировки его унифицированного определения. Выход из данной ситуации был предложен Д.Н. Кларком: «Сущность издержек включает много различных значений. Существует вообще большое противоречие относительно того. Следует отметить, что на самом деле именно термин «expenses» имеет прямое значение издержки. Однако даже некоторые зарубежные авторы, являются ли определенные элементы вообще издержками. Большая часть этого противоречия исчезнет, если развивать исследования достаточно содержательно и с пониманием того, что существуют. В настоящее время эти теории развил член института дипломированных бухгалтеров по управленческому учету автор самой продаваемой книги в Европе по управленческому учету Колин Друри: «Под термином затраты часто понимают слово, отражающее денежно-кредитную меру ресурсов, потраченных для достижения определенной цели, такой как приобретение материалов или оборудования. Однако, термин затраты требует более точного определения. Вы найдете, что термин издержки редко используется без вспомогательного слова для определения типа затрат, что рассматриваются».

Дэвидсон, Шиндлер, и Вейл дают такое определение: «Затраты – актив с определенным сроком использования. Фирма покупает активы для получения будущих выгод, которые обеспечивают активы. Все приобретения является приобретением активов, а следовательно будущей выгоды. По мере использования будущие выгоды исчезают, а активы

становятся затратами. Затраты могут таким образом быть описаны как выгода или ресурсы израсходованы в процессе получения дохода. Определить, когда актив (или его синоним, стоимость) теряет возможность обеспечения будущей выгоды, а значит, становится расходом, - одна из самых тяжелых проблем в бухгалтерском учете».

Отсюда можно сделать вывод, что основным заданием управленческого учета является расчет затрат и передача информации о них соответствующим руководителям, которая требует четкости в терминологии затрат. К сожалению, термин «затраты» есть многогранным и разные типы затрат используются в разных ситуациях. Поэтому определение сущности затрат не возможно без их детальной классификации, для разъяснения какие именно затраты исследуются в определенной ситуации. Девид Соломонс указывает, что «промышленная революция создала потребность в новых методах определения затрат и их контроля, особенно для компаний перерабатывающей промышленности».

Итак, неправильное трактование термина «cost» и его многогранность в значительной мере привели к использованию в отечественной науке таких терминов, как «издержки», «затраты», «расходы», что есть абсолютно оправдано, если рассматривать термин «затраты» в рамках экономической теории. Так, заметила Тимофеева Е.Е.: «В экономической литературе и на практике наряду с термином «затраты» повсеместно используются и такие, как «расходы» и «издержки». Причем многие авторы трактуют их как синонимы и не делают различий между этими тремя понятиями. Между тем фактически эти понятия имеют разное экономическое содержание. Однако ряд ученых, таких как Завгородний В.П. и Азрилиян А.Н., не разделяют данные понятия.

Согласно Налоговому кодексу Украины затраты определяются как сумма любых затрат налогоплательщика в денежной, материальной или нематериальной формах, осуществляемых для проведения хозяйственной деятельности налогоплательщика, в результате которых происходит уменьшения экономических выгод в виде убытия активов или увеличения обязательств, вследствие чего происходит уменьшения собственного капитала (кроме изменений капитала за счет его изъятия или распределения владельцем).

Единым выходом в определении сути термина «затраты» мы считаем их классификацию, ведь многогранность термина не позволяет создать определение, которое бы позволило полностью охватить его суть. Согласно налоговому кодексу затраты классифицируются при определении объекта налогообложения на две категории операционные затраты и другие затраты. Следует отметить, что данная классификация не отвечает полностью всем нуждам управленческого учета, хотя данные полученные из налогового учета тоже важны при принятии управленческих решений.

Классификация расходов согласно методических рекомендаций по формированию себестоимости продукции (работ, услуг) в промышленности Украины осуществляется по следующим признакам: по центрам ответственности (по МВЗ), по видам продукции работ, услуг; по видам затрат, за единством состава (однородностью) расходов; по способу отнесения на стоимость продукции; по степени влияния объема производства на уровень расходов, за календарным периодом, за целесообразностью расходов, за участием в формировании себестоимости продукции.

В зависимости от производственной программы, дополнительные категории затрат появляются при переработке сырья и их приходится рассматривать в особых случаях. Это негативный фактор, поскольку он препятствует прямому сравнению между определенными предприятиями.

Система учета затрат должна предоставлять менеджерам информацию, в которой они нуждаются на регулярной основе. Обычные запросы о расходах не должны требовать сложных операций. Когда простые запросы, относительно расходов последовательно превращаются в сложный процесс, это может сигнализировать, что управленческий учет организован неправильно.

*Маари К.Ж.К.Н.
студент*

*Финансовый университет при Правительстве РФ
Россия, г. Москва*

АНАЛИЗ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ РОССИЙСКОГО ФОНДОВОГО РЫНКА

В России, как и во всех экономически развитых странах, фондовые биржи играют важную роль в организации обращения ценных бумаг. Это неотъемлемая и составная часть рыночной экономики. На фондовом рынке происходит процесс превращения сбережений в инвестиции и происходит обуславливающий структурные изменения в экономике процесс межотраслевого перелива капитала. Эффективно действующий фондовый рынок, помогая перераспределению инвестиционных ресурсов, выполняет функцию финансового инструмента по привлечению инвестиций в самые привлекательные и рентабельные отрасли, ограничивая отток капиталов в неперспективные отрасли, одновременно исполняя и другие макроэкономические функции.

Российский фондовый рынок оказался в числе наиболее пострадавших вследствие мирового финансового кризиса, начавшегося в 2008 году. Это стало прямым следствием оттока зарубежного портфельного капитала и спровоцированных этим проблем в банковской системе. Это обусловлено во многом тем, что доля нерезидентов на российском рынке значительно выше, чем в других странах. Внутренний долгосрочный институциональный или

коллективный инвестор на российском рынке практически отсутствует, если сравнивать с другими. Наличие в «тучные» годы крупных спекулянтов при отсутствии внутреннего долгосрочного инвестора вызвало тот массовый отток капитала, который наблюдался, начиная с августовских событий прошлого года. В январе 2009 г. индекс РТС опустился ниже отметки 500 пунктов. Последний раз перед этим столь низкие значения отмечались только в конце 2003 г. Тем не менее, к июлю нынешнего года рынок сумел нарастить свою стоимость на 95%. Текущие уровни в диапазоне 900-1100 пунктов достаточно серьезный результат, учитывая крайнюю планку, до которой приходилось опускаться. На мой взгляд, рынок имеет все шансы вырасти еще сильнее, если сумеет убедить остальной мир, что, во-первых, проблемы в финансовом секторе не оказались смертельными, и компании могут расплачиваться друг с другом. И, во-вторых, что экономические связи с Китаем и Индией — не пустой звук. Несмотря на то, что все три страны находятся в Азии, рост, который сегодня наблюдается здесь и там, — это совершенно разный рост. Китайские компании сегодня оказываются самыми дорогими компаниями в мире, даже с учетом прогнозов на конец 2009 г., тогда как Россия — напротив, одна из самых дешевых стран на планете. Оправдана ли эта разница с точки зрения перспектив развития экономики и рисков инвестирования, каждый инвестор решает сам. Можно констатировать, что в настоящий момент средняя китайская компания оказывается дороже средней российской компании в одной и той же отрасли в 2,5 раза, против предкризисных 30%.

Фондовый рынок нашей страны уже почти год находится в арьергарде относительно большинства рецепторов портфельного капитала, и, даже, несмотря на бурный рост в конце весны — начале лета, ситуацию пока не удастся переломить. К августу России удалось лишь незначительно поднять свою оценку по сравнению с предыдущими месяцами, а до восстановления к предкризисным уровням еще довольно далеко. Именно по этой причине я предполагаю, что главный рост еще только намечается. Основанием для этого должно послужить не только изменение конъюнктуры на мировых товарных и фондовых рынках, а в первую очередь — восстановление доверия к российской экономике. Что бы ни говорили пессимисты на этот счет, можно уверенно утверждать, что это реально. Хотя бы потому, что однажды это уже было сделано.

Перераспределение капиталов между странами в пределах каждой из отраслей достигло пика в конце прошлого года, и с начала нынешнего года уже наметился обратный процесс. Его темпы будут играть определяющее влияние на расстановку рыночных позиций игроков к концу года. Так, к середине апреля российские эмитенты уже сумели сократить отставание от своих зарубежных конкурентов порядка до 40%, причем текущая динамика носит сугубо положительный характер. Разумно предположить, что срок восстановления растянется на два года, и тогда среднегодовые темпы роста

капитализации, которые требуются, чтобы догнать конкурентов и достичь уровня докризисной оценки составят 27,5% до конца 2010 года. Эта оценка подразумевает, что капитализация остального мира в данный период будет оставаться на месте, то есть будет иметь место прямое перераспределение потоков в пользу российских компаний как наиболее дешевых, в силу именно этой их особенности. Разумеется, на практике это условие невыполнимо, однако если восстановление глобальной экономики будет растянуто на более продолжительный срок, поэтому ожидать быстрого подъема мировых фондовых индексов в 2009 году не следует. Тем не менее, если это будет происходить, возвращение доверия к российским эмитентам также будет осуществляться ускоренными темпами, и в этом случае значение индекса РТС на конец текущего года может составить до 1250 пунктов.

Следует отметить, что в России продолжается сезон отчетности, поэтому акции ряда эмитентов дополнительно будут реагировать на публикуемые результаты. Как это обычно бывает, если статистика окажется лучше предварительных ожиданий и предыдущих оценок, мы можем наблюдать рост оптимизма игроков на глобальных рынках. В противном случае не исключено преобладание негативных тенденций. Российские компании могут продемонстрировать одну из наиболее впечатляющих динамик корпоративных прибылей в ходе процесса восстановления мировой экономики, но в ближайшие месяцы из-за нестабильности мировой конъюнктуры и слабости реального сектора вероятность этого не высока.

Очевидно, что масштаб проблем, с которыми столкнулись инвесторы, лежит за гранью возможностей национальных регуляторов, и на данный момент элементарно не существует способа спрогнозировать, когда эти проблемы будут разрешены. В случае России их успешное разрешение можно сформулировать как последовательное выполнение трех условий: восстановление системы кредитования и обращения ликвидности между предприятиями, возобновление притока капитала инвесторов на российский фондовый рынок и завершение рецессии в глобальной экономике. До тех пор, пока эти условия не выполняются, нельзя рассчитывать на оценку рыночных активов по их справедливой стоимости.

*Маари К.Ж.К.Н
студент*

*Финансовый университет при Правительстве РФ
Россия, г. Москва*

ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА РОССИИ

В настоящее время конкурентные преимущества любой страны мира в конечном итоге по любым показателям базируются на конкурентных преимуществах человеческого капитала. Снижение объема инвестиций

неминуемо приводит к ухудшению показателей не только качества человеческого потенциала, но и экономических показателей развития национальной экономики.

Человеческий капитал становится главным фактором развития и роста. Этот показатель лежит в основе многих явлений, стимулирующих экономический рост. Увеличение человеческого капитала на один процент приводит к ускорению темпов роста душевого ВВП на 1-3%.

Сегодня качество национального человеческого капитала не только лежит в основе социально-экономического развития государства, но и выступает в качестве важнейшего фактора национальной безопасности. Укрепление внутренней экономической безопасности способствует укреплению глобальной экономической безопасности, обеспечению суверенитета страны и самостоятельного пути ее развития.

Совершенно не случайно и на экономические, и на социальные, и на политические проблемы В.В.Путин призвал смотреть сквозь призму "человеческого капитала".

Как отметил на расширенном заседании Государственного совета в своем выступлении В.В. Путин «О стратегии развития России до 2020 года», для реализации стратегии инновационного развития страны «необходимо опираться на одно из главных преимуществ – реализацию человеческого потенциала. Переход на инновационный путь развития страны связан, прежде всего, с масштабными инвестициями в человеческий капитал. Развитие человека – это основная цель, и необходимое условие прогресса современного общества. Это и сегодня, и в долгосрочной перспективе – наш абсолютный национальный приоритет.... Будущее России, наши успехи зависят от образования и здоровья людей, от их стремления к самосовершенствованию и использованию своих навыков и талантов.... От мотивации к инновационному поведению граждан и от отдачи, которую приносит труд каждого человека, будет зависеть будущее России».

Процессы воспроизводства человеческого капитала в ближайшие десятилетия будут иметь для российской экономики существенное, а может быть, и решающее значение. Прогноз в этой области становится неотъемлемой составной частью разработки экономической стратегии страны. В настоящее время уже можно отметить, что процесс перехода на инновационный путь развития начинает набирать обороты.

Положительным моментом является осознание правительства, что стратегическое планирование не должно прямо увязываться с показателями экономического развития других стран. Новый "человеческий капитал" позволит выстроить качественно иную стратегию экономического развития страны. Однако по «Индексу развития человеческого потенциала», который является важнейшим показателем для сравнительной оценки бедности, грамотности, образования, средней продолжительности жизни и других показателей страны, Россия занимает 67 место (0,802). В 1992 году Россия

занимала 52 место, 1995 — 114, в 2004 — 57, в 2005 — 62 с индексом 0,795 в 2006 — 65 с индексом 0,797, в 2007 году — 67 место с индексом 0,802. Однако следует учитывать, что индекс составляется с отставанием в два года, поэтому цифры, опубликованные ООН 27 ноября 2007 года на самом деле относятся к 2005. От своих соседей по таблице Россия отличается очень низкой продолжительностью жизни и очень высоким уровнем образования. Таким образом, главным фактором, мешающим России поднять свой ИРЧП, является низкая продолжительность жизни.

Следует отметить, что на решение этой проблемы направлена «Концепция демографической политики Российской Федерации на период до 2015 года». Целью этой политики является постепенная стабилизация численности населения и формирование предпосылок последующего демографического роста. Основные задачи направлены на укрепление здоровья и увеличение ожидаемой продолжительности жизни, стимулирование рождаемости и укрепление семьи, регулирование миграции и расселения. Что касается увеличения продолжительности жизни, то в этой области основными направлениями являются: увеличение ожидаемой продолжительности жизни населения за счет улучшения качества жизни, снижения преждевременной, особенно предотвратимой смертности, в первую очередь, в младенческих возрастах, среди подростков и лиц трудоспособного возраста; улучшение репродуктивного здоровья населения; увеличение продолжительности здоровой (активной) жизни, путем сокращения заболеваемости, травматизма и инвалидности; улучшение качества жизни хронически больных и инвалидов, путем предоставления им условий для реализации имеющегося (остаточного) потенциала здоровья.

Как уже было отмечено столь низкое положение РФ в мировом рейтинге по уровню ИРЧП, несмотря на высокий потенциал, обусловлено отнюдь не экономической ситуацией. Наоборот, специалисты достаточно оптимистично смотрят на перспективы развития экономики страны, отмечая существенное сокращение бедности, повышение уровня жизни, и рост инвестиционной привлекательности страны. Отрицательно на экономике страны, сказывается и "ярко выраженная экономическая дифференциация во всех субъектах РФ", а также резко различающийся уровень жизни граждан в регионах. Необходимо отметить, что, несмотря на то, что за последние 8 лет более чем втрое выросли доходы, и почти вдвое снизилось количество россиян, живущих за чертой бедности, остается актуальной проблема уменьшения социального расслоения. Доходы 10% наиболее состоятельных россиян относятся к доходам наименее состоятельных 10% как 15 к 1.

Уровень развития человеческого потенциала зависит от социально-экономического положения и проводимой политики в регионе. Его оценка служит ярким показателем благосостояния населения, приемлемости условий существования и, в целом, устойчивости развития региона.

Поэтому для достижения положительных результатов экономики страны необходимо сделать акцент на развитии человеческого потенциала России в региональном аспекте. Развитие страны как точки неправильно, потому что принимаемые решения на уровне государства для одних регионов - лекарство, для других – яд.

Остается актуальным вопрос и о превращении экономики России из сырьевой в инновационную. Об этом на очередном заседании Совета Федерации ФС РФ заявил председатель Совфеда Сергей Миронов: «Главный стратегический запас России – не нефть и газ, а люди, человеческий капитал, а его качество ежегодно снижается – и физически, и морально». Он отметил, что «исправить ситуацию можно только путем реформирования доходов населения – увеличения пенсий, зарплат, пособий и стипендий. Это можно и необходимо сделать именно сегодня, чтобы не замораживать имеющиеся средства, а направлять на улучшение качества жизни людей. Это очень скоро даст ощутимый экономический эффект». Избранный правительством инновационный сценарий экономического развития как раз предполагает долгосрочные массивные инвестиции в человеческий капитал.

Необходимо учитывать и то, что объем инвестиций выделяемых на НИОКР (более 2% ВВП) и развитый человеческий потенциал (не менее четырех ученых и инженеров на 1 тыс. занятых) являются одними из важнейших критериев, по которым страну относят к мировым лидерам технического развития. Экономическое развитие страны в условиях жёсткой международной конкуренции в основном определяется достижениями науки, внедрением новых технологий. Посредством развития наукоёмких отраслей производства, использующих в качестве прямой производительной силы научные знания и специализированные навыки профессионалов государства, формируют национальные конкурентные преимущества.

Важным условием повышения уровня жизни населения является принятие соответствующих законопроектов. Это законопроекты «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в целях повышения размеров отдельных видов социальных выплат и стоимости набора социальных услуг», а также «О внесении изменений в статью 3 Закона Российской Федерации «О минимальном размере оплаты труда» и статью 16 Федерального закона «О высшем и послевузовском профессиональном образовании». Согласно последнему закону увеличиваются стипендии учащимися и студентам средних специальных и высших учебных заведений.

Подводя итог важно отметить, что долгосрочная стратегия развития национального человеческого капитала в России, по мнению большинства исследователей, должна осуществляться в соответствии со следующими концептуальными принципами:

- комплексное решение задач формирования человеческого потенциала и нового качества жизни;

- признание основополагающей роли государства в формировании и воспроизводстве национального человеческого капитала;

- опережающее развитие науки, образования, здравоохранения, культуры по сравнению с другими элементами, обеспечивающими позитивную динамику экономического роста;

Новое качество жизни, комфортная среда обитания, нормальная экология, инвестиции в образование и здравоохранение – все это «инвестиции в человека». Чем больше возможностей – образовательных, интеллектуальных, информационных и других будет иметь каждый член общества, тем выше интеллектуальный ресурс всей нации и государства, тем динамичнее темпы роста экономики.

Мазаева Т.И., к.с.-х.н.

доцент

кафедра Страхование и финансово-экономический анализ

Волгоградский государственный аграрный университет

Россия, г. Волгоград

АНАЛИЗ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ И ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ЕГО РАЗВИТИЯ

Аннотация: В силу особенностей сельскохозяйственного производства ведущую роль в динамичном развитии отраслей имеет трудовой потенциал работников, который вследствие различных экономических процессов ежегодно снижается.

Ключевые слова: трудовой потенциал, трудовые ресурсы, естественный прирост, уровень занятости населения, экономически активное население.

Трудовой потенциал, как часть человеческого потенциала являются важнейшим из факторов экономического роста и инновационного развития общества, поскольку от эффективности использования трудовых ресурсов во многом зависят не только результаты деятельности предприятия и его конкурентоспособность, но и продовольственная безопасность как региона, так и государства в целом.

Трудовой потенциал предприятия - это предельная величина возможного участия работников в производстве с учетом их психофизиологических особенностей, уровня профессиональных знаний и накопленного опыта [1]. Различные возрастные группы отличаются степенью трудовой активности. Наиболее высокая трудовая активность характерна для населения в возрасте 25 - 49 лет.

В условиях рыночной экономики трудовые ресурсы имеют большое значение, поскольку интегрируют категории принятые международными Конференциями статистиков труда, рекомендации Международной организации труда (МОТ) и учитывают национальные особенности России.

На особенности формирования трудового потенциала существенное влияние оказывают демографические процессы. Основой трудового потенциала страны, региона, области является численность не только наличного населения, но и состав трудоспособного населения.

Так к концу 1990-х годов темпы естественной убыли населения страны превысили 900 тыс. человек. С 2001 года происходит медленное её сокращение, так с 959 тыс. чел. в 2000г. до 249 тыс. чел. в 2009 году. Отмечается постепенное улучшение показателей естественного движения населения страны, вследствие чего миграционный прирост компенсировал большую долю потерей от естественной убыли.

В целом население страны впервые значительно возросло в 2011 году - на 188,9 тыс. человек. Так численность постоянного населения России на 1 июля 2012 г. составила 143,1 млн. чел. А в первом полугодии 2012 года в России увеличилось число родившихся в 79 субъектах страны, и снизилось число умерших в 69 регионах. По состоянию на 1 октября 2013г. численность постоянного населения составила 143,6 млн. чел. Это свидетельствует о увеличении численности на 219, 1 тысячи человек, за счет естественного прироста, а также миграционного, который составил 97,7% от общего количества. Также следует отметить, что естественный прирост населения в 2012г. зафиксирован в 43 субъектах России, в то время как в 2011г. – лишь в 38 субъектах Российской Федерации [2].

На основании статистических данных (таблица 1.) можно отметить, что в Волгоградской области в период с 2006 по 2013 годы отмечается стабильная тенденция снижения численности сельского населения. В 2013г. сельчан стало меньше на 35,7 тыс. чел. относительно 2006 г., и на 6,7 тыс. чел. меньше чем в 2012году. В меньшей степени сократилась численность городских жителей – на 0,9 % (до 1970,5 тыс. чел.).

Таблица 1. – Динамика численности и состава населения Волгоградской области

Годы	Все население, тыс. человек	В том числе		В общей численности населения, %	
		городское	сельское	городское	сельское
2006	2635,7	1987,5	648,2	75	25
2007	2620,0	1973,5	646,5	75	25
2008	2608,8	1970,6	638,2	76	24
2009	2598,9	1961,1	637,8	75	25
2010	2619,8	1987,9	631,9	76	24
2011	2607,5	1982,1	625,4	76	24
2012	2594,8	1975,4	619,4	76	24
2013	2583,0	1970,5	612,5	76	24

Источник: авторский по [3]

Анализируя показатели естественного движения по регионам Южного Федерального Округа, следует отметить ухудшение демографической

ситуации, что безусловно сказывается на сокращении численности детей школьного и дошкольного возрастов (таблица 2).

Таблица 2. - Показатели естественного движения населения по Российской Федерации и регионам Южного Федерального Округа

Наименование	На 1000 человек населения						Число детей, умерших в возрасте до года, на 1000 родившихся живыми	
	Число родившихся		Число умерших		Естественный прирост			
	2011	2012	2011	2012	2011	2012		
Российская Федерация	12,6	13,3	13,5	13,3	-0,9	0,0	7,3	8,7
Южный Федеральный округ из него:	11,8	12,6	13,7	13,4	-1,9	-0,8	7,1	8,3
Республика Адыгея	12,5	12,8	13,8	13,4	-1,3	-0,6	5,6	7,8
Республика Калмыкия	14,5	14,8	10,1	10,0	+4,4	+4,8	5,9	7,3
Краснодарский край	12,2	13,1	13,6	13,1	-1,4	0,0	6,0	6,6
Астраханская область	14,2	15,1	13,0	12,6	+1,2	+2,5	7,0	9,4
Волгоградская область	11,1	11,7	13,8	13,5	-2,7	-1,8	9,1	11,1
Ростовская область	10,9	11,7	14,2	14,0	-3,3	-2,3	7,6	9,0

Источник: авторский по [3]

Волгоградская область занимает первое место по детской смертности и последнее по числу родившихся на 1000 человек населения. Сложившаяся ситуация по Волгоградской области не может не настораживать, потому как ведет к возникновению проблем воспроизводства и развития интеллектуального и творческого потенциала, к дальнейшему снижению объемов и ослаблению системы подготовки кадров в высших учебных заведениях

По данным выборочного обследования населения по проблемам занятости, в 2012 г. численность экономически активного населения в возрасте 15-72 лет в области составила 1332 тыс. человек, или 66,8% общей численности населения этого возраста (рис.1). Лица, имеющие работу - 1252 тыс. человек (62,8%) и 80 тыс. человек (4,0%) – не имеющие работы, которые в соответствии с критериями МОТ классифицируются как безработные. Уровень занятости населения в 2012 г. составил 62,8%, в 2011 г. – 61,5%. На долю экономически неактивного населения приходится третья часть от всего населения области, из которой большую часть занимают пенсионеры.

Из выше сказанного можно сделать вывод о значительном сокращении трудового потенциала не только Волгоградской области, но и Южно-

Федерального округа. В связи с этим, можно предложить основные направления развития трудового потенциала, заключающиеся в следующем:

1. Подъем материального благосостояния населения до уровня, при котором достаточно средств для инвестирования в образование, медицинские услуги, мотивационных действий на дальнейшее развитие. Для этого не только на региональном, но и государственном уровне требуется переход на новые социальные стандарты: пересмотр минимальной оплаты труда, пенсий, соответствие прожиточного минимума реальной стоимости жизни.

2. Необходимо привести в ранг социальной нормы модель двухдетной семьи и создать престиж привлекательности трехдетной семьи.

Для формирования потребности у населения в трех детях требуется радикальное изменение в первую очередь в жилищной политике. Жилье должно стать «доступным» в ближайшие годы, это придаст уверенности молодым семьям.

В последние годы аграрная политика в регионе направлена на стимулирование инвестиций в сельское хозяйство. Положительный эффект в 2012 году дала реализация инвестиционных проектов на территории области. Они ориентированы на повышение технологического уровня производства и повышения инвестиционной и инновационной активности предприятий. Также следует отметить, в области по развитию животноводства перенимается опыт стран с развитой экономикой, в частности уделяется большое внимание по развитию общенациональных программ, которые позволяют добиться значительного прогресса. Разработан комплекс мер по созданию условий для устойчивого развития прежде всего молочного и мясного скотоводства [4].

Повышение качества жизни, культурного уровня, удовлетворение социальных потребностей сельского населения - являются необходимым и первоочередным условием эффективного функционирования человека в производстве, воспроизводства рабочей силы и гармоничного развития человека. Поддержка научных разработок в актуальных направлениях науки и техники, а также внедрение их в сферы производства, в том числе и в агропромышленный комплекс, будет способствовать повышению эффективности использования имеющихся трудовых ресурсов.

Использованные источники:

1. Грузинов В.П., Грибов В.Д. Экономика предприятия. - М.: Финансы и статистика, 2009. - 315 с.
2. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Волгоградской области. Сельское хозяйство, охота и лесоводство в Волгоградской области. Волгоград 2013г.
3. Мазаева Т.И. Аграрный сектор экономики Волгоградской области в контексте продовольственной безопасности: тенденции развития // Экономика сельского хозяйства России 2013 №3. С.160-163.

4. Электронный ресурс: Демографический кризис в Российской Федерации
<http://hl.mailru.su/gcached?q=cache:hysiIfkRnjoJ:http%3A//ru.wikipedia.org/wiki>

Мазанова Л.С.
ФГБОУ ВПО Уральский государственный экономический
университет
филиал в г. Березники
Россия, г. Березники

ПРОЕКТНО-СОЗИДАТЕЛЬНОЕ ОБУЧЕНИЕ КАК ФАКТОР ФОРМИРОВАНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ЛИЧНОСТИ В СИСТЕМЕ ИННОВАЦИОННОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Для современного российского общества и государства неоспоримым является тот факт, что «необходимо вкладывать в молодое поколение и духовно-интеллектуальный капитал и денежные средства, предоставлять помощь в развитии» [1].

Очевидно, что сейчас существует два направления образования – традиционное и инновационное, опирающееся на учет реальных перемен в характере общественного запроса к личности и изменившейся роли личности в общественном процессе. Так как процесс общественного развития в постиндустриальном информатизированном обществе существенно определяется личностным фактором, то именно ценность личности должна стать исходным пунктом организации системы высшего профессионального образования.

Традиционному образованию присуща дисциплинарная модель обучения. При этом дисциплины перегружены избыточной информацией, слишком наукообразны и часто не представляют интереса для студентов. Все это объясняется фундаментализацией образования, что, конечно, очень важно. Однако происходящие в России социально-экономические преобразования требуют большей прагматичности в сфере образования. Это возможно при системно-деятельностном подходе к изучению учебных предметов.

Стратегия инновационного обучения [2] предполагает системную организацию управления учебно-воспитательным процессом, личность преподавателя в которой по-прежнему выступает как ведущий элемент, но при этом изменяется его позиция к студенту, к самому себе. Преподаватель выступает не только как источник предметно-дисциплинарных знаний, носитель информации, хранитель норм и традиций, но и как помощник в становлении и развитии личности студента. Изменяется характер управления учебной деятельностью студента, характер воздействия на студента. Данная трансформация во многом связана с тем, что «современное инновационное общество предполагает, что образовательная система должна быть ориентирована на формирование» свободной творческой личности [3]. Позиция авторитарной власти, право старшего и сильного утрачиваются,

взамен их утверждается позиция демократического взаимодействия, сотрудничества, помощи, вдохновения, внимания к инициативе студента, к становлению и развитию его личности. Изменяется и позиция студента, который переориентируется с результата усвоения, с полученной оценки на активное взаимодействие с преподавателями и своими сокурсниками, на включение в процесс активного сотворчества.

Процесс усвоения знаний перестает носить характер рутинного заучивания, репродукции и организуется в многообразных формах поисковой мыслительной деятельности как продуктивный творческий процесс.

Существенной чертой инновационного образования является выдвижение на первый план социальной природы всякого обучения и развития личности, с чем связана ориентация не на индивидуальные, а на групповые формы обучения, совместную деятельность, на многообразие форм взаимодействия, межличностных отношений и общения, сотрудничества и сотворчества.

В условиях новых проблем, к которым подошла российская система образования (интеграция, гуманизация, дифференциация, индивидуализация и демократизация высшей профессиональной школы), все более наблюдается требование перехода от дисциплинарно-ориентированной системы обучения к проектно-созидательной. Эта система характеризуется, прежде всего, личностно-деятельностным подходом в обучении. В соответствии с ним, как утверждает И.А.Зимняя [4], основой учебного процесса становится усвоение как знаний, так и способов самого усвоения, развитие познавательных сил и творческого потенциала обучающегося. Этот подход отвергает бесполезные знания ради знаний, навыки ради навыков и умения ради умений.

Дальнейшее развитие и новую трактовку личностно-деятельностный подход может приобрести именно в проектно-созидательной системе обучения, когда на первое место в образовательном процессе выходят именно деятельность (сотворение образа мира и познание его в контексте сотворения) и личность (персональная ответственность за свои творения).

Некоторые исследователи полагают, что отличительной чертой нашего столетия является его «все пронизывающая проектность». Понятие «проектная культура» обозначает феномен века. Как отмечает И.А.Зимняя, проективность образования направлена на формирование проектной культуры студентов. «Проектная культура является как бы общей формой реализации искусства планирования, прогнозирования, созидания, исполнения и оформления. Она призвана объединить два до сих пор не пересекавшихся направления образования: гуманитарно-художественное и научно-техническое... Проектность – образовательная тенденция будущего».

В новой системе цель обучения – развитие личности, готовой к жизнедеятельности в условиях технологического общества. Под этим

понимается подготовка человека к самообразованию, созиданию, самоконтролю и персональной ответственности за созданное им в учебных и жизненных ситуациях. В этой системе личность познает окружающий мир, структурированный в виде массивов реальных объектов, подобранных в соответствии с логикой образования и современным уровнем науки. Знания, умения и навыки рассматриваются не как цель обучения, а как средство развития личности обучаемого [5].

В традиционной системе содержание преподносится в виде готового, уже существующего знания, которое студент должен понять, усвоить и запомнить. Причем знание представляется в форме учебника или дополнительной литературы, сборника лабораторных или практических работ, то есть в виде текста. При использовании компьютерных технологий в учебный процесс добавляются компьютерные учебники, тренажерные и контролирующие программы, но сути дела это не меняет. Текст продолжает играть доминирующую роль. Так что способы представления знаний остаются на уровне текстовой или книжной культуры.

В проектно-созидательном обучении число типов знаний расширяется, готовое знание существует наряду со знанием, синтезированным самим студентом. Результирующее знание проекта может быть представлено различными способами (текст, таблица, график, образ). При этом возможны различные формы исполнения: материализованная, бумажная или экранная. В последнем случае результирующее знание можно трансформировать в некий наглядный зрительный образ, который возможно воспроизвести на экране компьютера.

Таким образом, при проектно-созидательном обучении универсальным компонентом процесса обучения становится не заучивание готовых знаний, а осознание в процессе реализации проекта. Оно направлено прежде всего на восприятие и осознание реального окружающего мира и на развитие творческого потенциала личности студента. Вместо фактических сведений, понятий, теорий и законов предметом познания становится целостный окружающий мир.

Использованные источники:

1. Инновационное обучение: стратегия и практика. Под ред. В. Ляудис. М., 2004.
2. Зимняя И.А. Педагогическая психология. М., 2008.
3. Чернилевский Д.В. Дидактические технологии в высшей школе. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012.
4. Паламарчук Я. А. Социальные установки молодежи г. Березники Пермского края в сфере образования, труда и занятости// е-Журнал «Экономика и социум». 2014, №2 (11) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.iupr.ru/domains_data/files/zurnal_11_may/Palamarchuk%20Ya.A.%20Statya.pdf

5. Арашин С.Н., Арашина В.Ю. Проблемы внедрения образовательной модели НОЦ в Пермском крае//е-Журнал «Экономика и социум». 2014, № 1 (10) [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.iupr.ru/domains_data/files/zurnal_10/Arashin%20Sergayay%20Nikolaevich.pdf

*Мазурова Е.Н., к.э.н.
доцент
кафедра экономики и управления на предприятии
Вараксина Е.С.
студент
направление «Экономика»
ФГБОУ ВПО «Сибирский государственный
технологический университет»
Лесосибирский филиал
Россия, г. Лесосибирск*

ФОРМИРОВАНИЕ АСПЕКТОВ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ ОРГАНИЗАЦИИ ТРУДА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ

Ключевые слова: организация труда, совершенствование, предприятие, организация рабочих мест, степень устойчивости работоспособности, активация и истощение ресурсов, производительность труда, интеграция работников.

В статье рассматриваются мероприятия по совершенствованию организации труда на предприятиях, направленные на увеличение производительности труда персонала.

В социальной направленности рыночной экономики одним из аспектов является рационально построенная организация труда на всех уровнях управления. Организованный труд является ведущим фактором роста его производительности и снижения издержек производства, основой обеспечения конкурентоспособности хозяйствующих субъектов рыночной экономики.

Цель исследований заключается в формировании аспектов совершенствования организации труда на предприятиях. Труд это целенаправленная трудовая деятельность человека в процессе общественного производства, направленная на видоизменение и приспособление предметов природы для удовлетворения своих потребностей. В современном производстве труд основывается на четкой кооперации и специализации людей при выполнении комплексов операций и позволяет получать конечные продукты и услуги [2].

Организация труда на предприятии– это действия по установлению, упорядочению или изменению порядка осуществления трудового процесса и связанных с ним производственных взаимодействий работников со средствами производства и друг с другом [3].

Проанализируем такой элемент организации труда, как организация рабочих мест. Рабочее место является частью производственно-технологической структуры любого предприятия. Каждое рабочее место имеет свои специфические особенности, связанные с особенностями организации производственного процесса, многообразием форм труда. Организация рабочих мест напрямую определяет уровень организации труда на предприятии.

Также успешность выполнения трудовых задач и удовлетворенность этим процессом во многом зависит от уровня работоспособности субъекта труда, которая формируется в результате выполнения человеком конкретной деятельности, проявляется и оценивается в ходе ее реализации.

Степень устойчивости работоспособности обуславливается сопротивляемостью организма и личности к воздействию неблагоприятных факторов деятельности, а также запасом прочности, натренированностью, развитием профессионально значимых качеств субъекта труда.

В целом изменение работоспособности в течение рабочей смены можно представить в виде графика (на рисунке 1) [1].

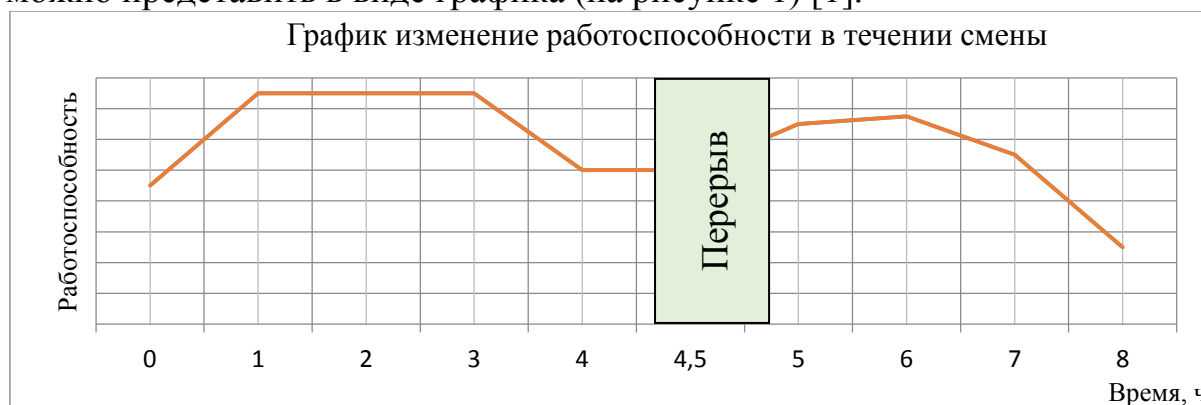


Рисунок 1. Изменение работоспособности в течение рабочей смены

Из рисунка 1 наблюдаем, что в течение рабочей смены происходит изменение уровня работоспособности, что связано с активацией и истощением ресурсов организма, колебанием активности психических процессов, развитием неблагоприятных функциональных состояний. Следовательно, производительность труда в первой половине рабочей смены выше, чем во второй половине.

В качестве увеличения производительности труда во второй половине рабочей смены на предприятиях можно внедрить внутрисменную интеграцию работников на рабочих местах.

Внутрисменная интеграция работников на рабочих местах это объединение нескольких рабочих мест работников, то есть существует некоторое количество рабочих мест обслуживаемых работниками, которые в течение одной рабочей смены меняются этими рабочими местами, таким образом, объединяя часть производственно-технологического процесса в единое целое.

Выделяется три вида внутрисменной интеграции работников на рабочих места: интеграция рабочих мест с разной квалификацией работников; интеграция рабочих мест с одной квалификацией работников; поэтапная интеграция.

Интеграция рабочих мест с разной квалификацией работников это обмен рабочими местами в течение одной рабочей смены работниками разного разряда и/или квалификации.

На рисунке 2 схематически отображены последствия данной интеграции работников на рабочих местах.

После внедрения внутрисменной интеграции работников на рабочих местах работники меняются рабочими местами после перерыва, следовательно, для них во второй половине рабочей смены начинается цикл работы первой половины рабочего дня рисунок 1. Очевидно, производительность труда равняется первой половине рабочей смены, так как с работника снимается психологическая напряженность, работа уже является не монотонной, увеличивается бдительность работника, меняется рабочая обстановка.

Рассчитаем эффективность данного мероприятия. При осуществлении мероприятия оплата труда производится пропорционально каждому отработанному рабочему месту, то есть половина рабочего времени оплачивается по 5 разряду (22 тыс. рублей), а вторая половина по 6 разряду (25 тыс. рублей).

Индекс средней заработной платы рассчитаем по формуле 1:

$$I_{\text{зп}} = \frac{\text{ЗП}_{\text{после внедрения}}}{\text{ЗП}_{\text{до внедрения}}}, \quad (1)$$

где $I_{\text{зп}}$ - индекс средней заработной платы;

$\text{ЗП}_{\text{после внедрения}}$, $\text{ЗП}_{\text{до внедрения}}$ – заработная плата до и после внедрения мероприятия соответственно.

$$I_{\text{зп}} = \frac{47\,000}{47\,000} = 1.$$

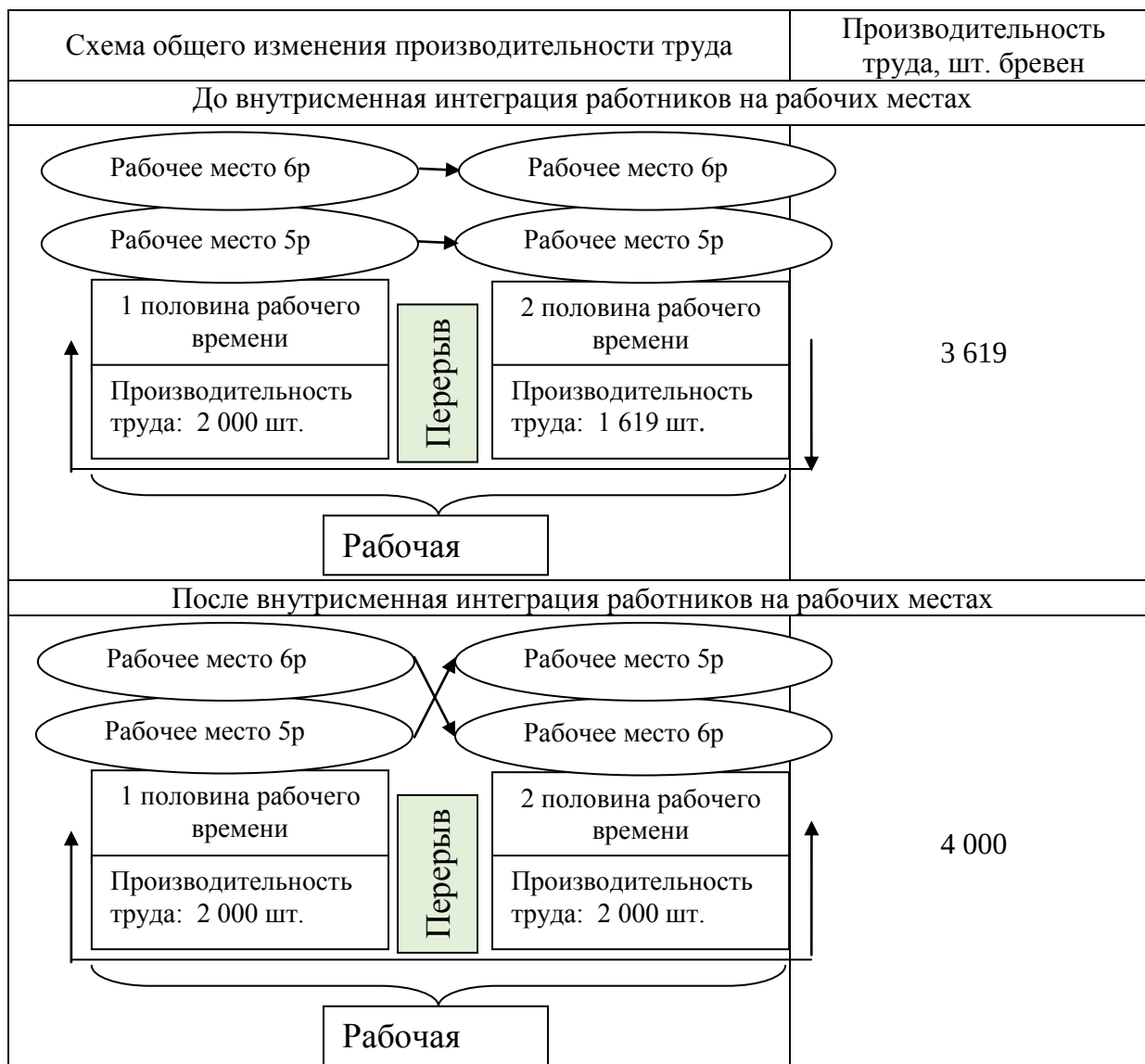


Рисунок 2. Интеграция работников на рабочих местах

Индекс производительности труда рассчитаем по формуле 2:

$$I_B = \frac{B_{\text{после внедрения}}}{B_{\text{до внедрения}}}, \quad (2)$$

где I_B - индекс средней заработной платы;

$B_{\text{после внедрения}}$, $B_{\text{до внедрения}}$ – заработная плата до и после внедрения мероприятия соответственно.

$$I_B = \frac{4\,000}{3\,619} = 1,1.$$

Коэффициент опережения рассчитаем по формуле 3:

$$K_{\text{оп}} = \frac{I_B}{I_{\text{зп}}}, \quad (3)$$

где $K_{\text{оп}}$ - коэффициент опережения:

$$K_{\text{оп}} = \frac{1,1}{1} = 1,1.$$

Определим сумму экономии (-Э) или перерасхода (+Э) фонда зарплаты в связи с изменением соотношений между темпами роста производительности труда и его оплаты (формула 4):

$$\pm \Delta_{\text{ЗП}} = \text{ЗП}_{\text{до внедрения}} \cdot \frac{I_{\text{ЗП}} - I_{\text{В}}}{I_{\text{ЗП}}}, \quad (4)$$

где $\Delta_{\text{ЗП}}$ - сумма экономии заработной платы;

$$\pm \Delta_{\text{ЗП}} = 47\,000 \cdot \frac{1 - 1.1}{1} = -4\,700 \text{ руб.}$$

Таким образом, при внедрении данного мероприятия ежемесячная относительная экономия ФОТ составит 4 700 руб.

Интеграция рабочих мест с одной квалификацией работников это обмен рабочими местами в течение одной рабочей смены работниками одного разряда и/или квалификации. Данный вид интеграции отличается от предыдущего только тем, что рабочими местами меняются работники с одной квалификацией. У данного вида интеграции, помимо вышеизложенных, имеются дополнительные положительные моменты. В отличие от первого вида интеграции, работники с более высоким разрядом и/или квалификацией не теряют заработную плату, переходя на рабочее место с более низким разрядом и/или квалификацией. Кроме того, работники, работающие на разных местах, получают дополнительный опыт в работе и могут работать не только на одном рабочем месте.

Поэтапная интеграция работников на рабочих местах – это объединение общего технологического процесса, путем внутрисменного перемещения рабочих мест по этапам производства.

Вероятно, внедрив на предприятии внутрисменную интеграцию работников на рабочих местах, можно без дополнительных затрат добиться повышения производительности труда и улучшить условия труда для рабочих.

Использованные источники:

- 1 Дружинин, В.Н. Психология. Учебник для гуманитарных вузов [Текст] /под общей редакцией В.Н. Дружинина. – СПб: Питер, 2001.–656 с.
- 2 Егоршин, А.П. Организация труда персонала: Учебник [Текст] / А.П. Егоршин – М: Инфра-М, 2008. – 320 с.
- 3 Васнева, Н.Н. Основы организации труда: Учебное пособие [Текст] / Н.Н. Васнева – М.: НИЯУ МИФИ, 2010. – 312 с.

Макарова Н.Б.
студент 4 курса
Северо-Восточный федеральный
университет им. М. К. Аммосова
Россия, г. Якутск

ПРОБЛЕМЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УПРОЩЕННОЙ СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В УСЛОВИЯХ ОПТИМИЗАЦИИ СПЕЦИАЛЬНЫХ НАЛОГОВЫХ РЕЖИМОВ В РОССИИ

Аннотация:

В статье дается краткий обзор проблемных аспектов реформирования упрощенной системы налогообложения.

Ключевые слова:

Налоговая система Российской Федерации, специальный налоговый режим, упрощенная система налогообложения.

В современной налоговой системе необходимым элементом со стороны государства является создание специальных налоговых режимов с целью улучшения экономических условий функционирования предприятий и индивидуальных предпринимателей.

Выбор режима налогообложения – это наиболее важное и сложное направление развития бизнеса любого хозяйствующего субъекта. От этого зависит достижение главной цели – получение максимальной прибыли. Перед выбором специального режима, налогоплательщику необходимо тщательно изучить конкретные показатели своей деятельности.

Наиболее востребованной формой налогообложения со стороны организаций и индивидуальных предпринимателей является упрощенная система налогообложения. Это обусловлено тем, что данный режим заменяет три крупных налога на один и многим налогоплательщикам стало выгодно применять УСН.

Таблица 1

Поступление налогов от специальных налоговых режимов в РФ, по
состоянию на 1 января 2014 года.

Специальный налоговый режим	Показатели	
	Поступило платежей, тыс. руб.	Удельный вес, %
УСН	212 287 077	73,0
ЕНВД	74 471 377	25,6
ЕСХН	4 041 212	1,4
Всего	290 799 666	100

Источник: www.nalog.ru – сайт Федеральной налоговой службы РФ.

Исходя из вышеизложенной таб. 1., можно сделать вывод о том, что поступления от УСН занимает наибольший удельный вес среди специальных режимов и составляет 73%. Четверть от всех поступлений приходилась на ЕНВД – 25,6%. Преимуществом упрощенной системы налогообложения

является то, что организации и индивидуальные предприниматели могут перейти на этот режим в добровольном порядке. Плюсом является возможность выбрать объект налогообложения: «доход» (ставка 6%), «доход за минусом расходов» (ставка 15%)[1].

Несмотря на проведенные реформы в области специальных налоговых режимов, остаются нерешенными проблемы, связанные с уменьшением количества субъектов малого бизнеса, а также ухода в сектор теневой экономики. Применение упрощенной системы налогообложения имеет ряд недостатков, которые в значительной степени усложняют переход на данный льготный режим. Во-первых, при выборе объекта «доходы минус расходы», не все расходы включены в перечень при расчете уменьшения налоговой базы. Наличие убытков не освобождает от уплаты минимального размера налога. Во-вторых, ограничения по видам деятельности. Не имеют права применять организации, осуществляющие страховую деятельность, нотариусы и адвокаты (частная практика), негосударственные пенсионные фонды, организации и ИП, перешедшие на систему налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей и т.д. В-третьих, вероятность утраты права применения упрощенной системы (при превышении норматива по численности персонала или выручки).

УСН невыгодно применять организациям:

- 1) осуществляющим убыточную деятельность;
- 2) которые планируют в дальнейшем открыть филиалы или представительства.

Предприятию выгодно применять ставку 6%, если:

- 1) расходы составляют меньше 60% от доходов;
- 2) уплачивает большие страховые взносы (существует ограничение: уменьшение единого налога на сумму страховых взносов возможно лишь не более чем на 50 %).

Выгоднее применять ставку 15%, когда у организации или ИП расходы по деятельности составляют более 60% от величины доходов.

В дальнейшем государство планирует внести новые изменения, с 2015 года в отношении торговых, административно-деловых центров и некоторых других видов недвижимости, по которым налог взимается исходя из кадастровой стоимости объектов, компании на УСН будут платить налог на имущество. Данное нововведение станет дополнительной налоговой нагрузкой. Также государство планирует отменить действие единого налога на вмененный доход (ЕНВД) и одним из наиболее подходящих вариантов для плательщиков ЕНВД станет переход на упрощенную систему налогообложения. Это приведет к поэтапному увеличению численности плательщиков УСН, поэтому данный специальный налоговый режим необходимо в дальнейшем совершенствовать.

Можно сделать вывод о том, что упрощенная система налогообложения уменьшает налоговое бремя и, несмотря на существующие проблемы, дает множество преимуществ.

Использованные источники:

1. Налоговый кодекс РФ (НК РФ) часть 2 от 05.08.2000 N 117-ФЗ [Электронный ресурс]. – Режим доступа. – URL: <http://www.consultant.ru/> (Дата обращения: 20.05.2014)
2. Федеральная налоговая служба РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа. – URL: <http://www.nalog.ru> (Дата обращения: 27.05.2014)

Макашова В.Н., к.п.н.

*доцент, заместитель начальника УМУ по
информационно-образовательным технологиям*

Ошурков В.А.

магистр института энергетики и

автоматизированных систем, 2-ого курса

Магнитогорский государственный технический университет

Россия, г. Магнитогорск

**АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ МЕХАНИЗМОВ
УПРАВЛЕНИЯ РЕСУРСНЫМИ РИСКАМИ ПРОЕКТОВ
РАЗРАБОТКИ ПО**

Аннотация: В данной статье приводятся механизмы управления ресурсными рисками проектов разработки программного обеспечения и анализ их эффективности.

Ключевые слова: управление ресурсных рисков, программный продукт, проект, ресурсный рис, эффективность.

В современном мире новые идеи, нестандартные подходы и незнакомые концепции постоянно проигрывают традиционным, общеизвестным подходам, даже если они несовершенны и неэффективны. Особенно тяжело поддаются изменениям российские организации.

Исследование сотрудников Гарвардской школы бизнеса выявило, что организации, уже добившиеся успеха, с гораздо большей вероятностью достигнут его и в новых проектах (шансы на успех составляют 34 %). В то время как организации, чьи первые начинания потерпели неудачу, имеют практически ту же вероятность последующего успеха, что и организации, только вышедшие на рынок, – только 23 % [5].

Суть гибких методологий разработки программного обеспечения состоит в сосредоточенности на более приоритетных задачах, которые необходимо решать в ближайшее время, а не на соблюдении сроков в долгосрочных планах. Реализация гибких методологий осуществляется сведением проекта к коротким итерациям, которые обычно длятся несколько недель. Результат работы команды на каждой итерации сам по себе выглядит как программный проект в миниатюре и включает планирование, анализ

требований, проектирование, кодирование и документирование. По окончании каждой итерации команда выполняет оценку своей результативности и планирует работу на следующий этап.

Рассмотрим подход гибкой методологии разработки ПО «Agile» **[Ошибка! Неизвестный аргумент ключа.]**:

1. Итеративность.
2. Инкрементальность: получение в конце каждой итерации законченный продукт; получение обратной связи, корректировка и обработка ожиданий заказчика.

Принцип разработки программного продукта по гибкой методологии «Agile»:

1. Резерв проекта (беклог проекта). Анализ требований заказчика, исходя из резерва проекта.
2. Резерв спринта (беклог). Составление списка работ по резерву проекта.
3. Расстановка приоритета работ: что будет реализовано из беклога в следующей итерации.
4. Команда разработчиков составляет список задач на две-четыре недели (беклог итерации).
5. Демонстрация проделанной работы заказчику.
6. Начало новой итерации (переход к шагу 3).

Схематичное представление принципа разработки программного продукта по Agile представлено на рисунке 6.

Преимущества модели команды по Agile **[Ошибка! Неизвестный аргумент ключа.]**:

1. Высокая производительность, поскольку непроизводительные трудозатраты на поддержание формальных и субординационных связей сведены к минимуму. Agile подразумевают, что продуктом уже первой итерации станет каркас проекта, в который заказчик может внести комментарии и поправки.

2. Сравнительно легкая масштабируемость. Каждый элемент в схеме команды может быть в свою очередь циклом. В отличие от альтернативной методологии разработки — «Каскадная модель», когда заказчик получает через заранее определенный срок, к примеру, через год строго то, что изначально запланировали в проекте, в Agile изменения можно вносить по мере необходимости в процессе разработки.

3. Сильная положительная мотивация труда и равновысокая заинтересованность всех участников в конечном успехе. Самоорганизация позволяет уйти от излишней структуры менеджмента. Методология Agile предполагает наличие только представителя заказчика, который выражает интересы бизнеса. Кроме того, нет необходимости в проверке каждого участника: команда сама распределит задачи и ответственность внутри

группы, и определенно будет гарантировать качество и производительность. Это является хорошей мотивацией продуктивной командной работы.



Рисунок 6— Схематичное представление принципа разработки программного продукта по Agile

Увеличение прозрачности и открытости в проекте позволяет уменьшить воздействия рисков, направленных на качество и ценность продукта. При использовании Agile инструментами, предоставляющими прозрачность и открытость, являются Доска задач (SCRUM) и ежедневные короткие совещания (Стендапы).

Многие проекты страдают регулярным переключением сотрудников между задачами. В Agile команда проекта не берет работы больше, чем может сделать за время итерации (2-4 недели). Ограничение одновременно выполняемых задач приводит к сокращению незавершенной работы — это еще один из принципов минимизации рисков. В этом случае воздействие идет на группу рисков, влияющих на качество и срок проекта.

Создание команды является ключевым аспектом в применении методологии Agile. Для ведения и завершения проекта в команде разработки ПО должны присутствовать следующие роли:

1. Проектировщик/постановщик задач высшей или I категории.
2. Проектировщик II или III категории.
3. Программист БД.
4. Программист интерфейсов.
5. Программист/постановщик задач высшей или I категории.
6. Тестировщик.

Самый первый и самый простой способ определиться с будущими рисками — составить так называемую матрицу ответственности, но измененную под функции, необходимые для реализации проекта. Каждый

член команды ставит «+» напротив функции, в которой он разбирается/является специалистом, «*» - сможет овладеть необходимыми навыками при поддержке более компетентных участников команды, либо повышением квалификации, «-» - данная область неизвестна специалисту. Пример матрицы ответственности на основе выше описанных ролей под проектные нужды разработки ПО представлен в таблице 2.

Таблица 2 – Матрица ответственности

Функции	Роли					
	1	2	3	4	5	6
MS SQL	*	-	+	*	+	-
MacromediaFlash	-	-	*	+	+	-
HTML5, ASP.NET	-	-	*	*	*	-
3DSMax	-	-	-	+	-	-
Обследование предметной области	+	*	*	-	+	*
Документация	+	+	-	-	-	*
Составление смет	+	*	-	-	*	*
Проверка продукта	+	-	*	-	+	+
Обучение персонала заказчика	+	*	*	*	+	+

В результате применения гибкой методологии в управлении проектами и проектными рисками можно будет отметить положительное влияние на атмосферу внутри коллектива, что существенно влияет на часть выделенных ресурсных рисков (см. табл. 3) **[Ошибка! Неизвестный аргумент ключа.]**. Применение гибкой методологии позволяет эффективно управлять ресурсными рисками в течение всего жизненного цикла проекта.

Таблица 3 – Минимизация ресурсных рисков

№	Ресурсный риск	Минимизация ресурсного риска
1	Декомпозиция спецификации	Должен быть ресурс готовый отвечать на вопросы и осуществлять решения в проектах. Традиционные проекты страдают от декомпозиции спецификации, когда никто не исполняет такую роль, и появляются конфликтующие предположения и решения. Проекты должны обладать некой ролью владельца проекта в составе команды для обеспечения своевременного принятия решений.
2	Уровень сотрудничества	Проведение итераций: - совещания (2 раза в день), где оговариваются результаты о пройденной работе, текущей работе и планируемой; - встречи с заказчиком и уточнение вопросов по ходу реализации ПО; - документирование хода работы и ее результатов; - демонстрация функционала и выявление приоритета задач.
3	Низкая продуктивность	Доска задач SCRUM обеспечит менеджеру проекта прозрачность ресурсов: - Информация по текущей задаче (в работе):

№	Ресурсный риск	Минимизация ресурсного риска
		временные рамки решения текущей задачи. - Общее количество текущих задач (в работе). - В каких задачах ресурс заинтересован. - Выполненные задачи. - Задачи, которые необходимо сделать. Таким образом, менеджер проекта сможет оптимально распределять задачи между ресурсами и использовать их потенциал.
4	Ошибки, присущие расписанию	Периодические совещания и определение на соответствие срокам. Вовлечение команды в процесс планирования и оценки. Получите отзывы на ранней стадии и обсудите возможные ошибки и нестыковки лично с заказчиком.
5	Координация работы	В отличие от альтернативной методологии разработки — «Каскадная модель», когда заказчик получает через заранее определенный срок, к примеру, через год строго то, что изначально запланировали в проекте, в Agile изменения можно вносить по мере необходимости в процессе разработки. Это облегчит весь процесс разработки и сдачи программного продукта
6	Качество ресурсов	Организация собрания и определение основных ролей по проекту.

Для анализа эффективности реализации механизма управления ресурсными рисками воспользуемся инструментом Тома ДеМарко и Тимоти Листера, авторами книги "Вальсируя с медведями. Управление рисками в проектах по разработке программного обеспечения", Riskology Simulator.

Средство для моделирования рисков Riskology Simulator не является средством параметрического оценивания проекта. Он не содержит встроенной логики для того, чтобы предоставить информацию о длительности проекта или его стоимости. Riskology Simulator дает информацию о том, какой запас времени будет необходим для того, чтобы преодолеть влияние всех неуправляемых рисков проекта.

Riskology Simulator использует для расчетов моделирование методом Монте-Карло. Программа предлагает установку пяти факторов риска, присутствующих в реестре рисков (см. табл. 2):

- изъятия календарного планирования проекта;
- текучесть кадров проекта;
- раздувание требований к продукту проекта;
- нарушение спецификаций продукта;
- низкая производительность персонала.

В результате 500 симуляций программа выдает график, представляющий собой диаграмму неопределенности, показывающую возможности завершения проекта в различные диапазоны времени, в зависимости от влияния пяти основных рисков.

Для каждого типа рисков выставляется уровень возникновения риска, что позволит смоделировать завершение проекта при стандартных подходах управления рисками и при использовании гибких методологий. Исходные данные по проекту представлены в таблице 4.

Таблица 4 – Исходные данные по проекту

Критерий	Значение
Дата начала проекта	01.12
Предполагаемая идеальная дата завершения проекта	08.17
Вероятность возникновения рисков:	
Наихудшее значение	20%
Вероятное значение	10%
Наилучшее значение	0%
Вероятность возникновения рисков при использовании механизмов гибких методологий:	
Наихудшее значение	10%
Вероятное значение	5%
Наилучшее значение	0%

В результате моделирования наиболее вероятное завершение проекта в первом квартале 2020 года, при использовании механизмов управления ресурсными рисками гибких методологий – четвертый квартал 2018 года. Результаты моделирования представлены на рисунках 17 и 18 соответственно.

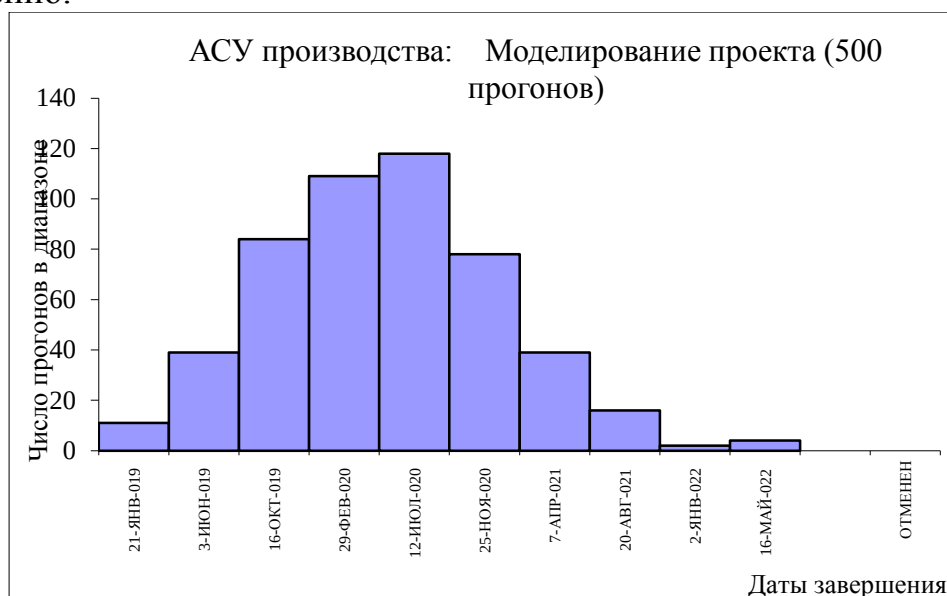


Рисунок 17 – Моделирование вероятной даты завершения проекта

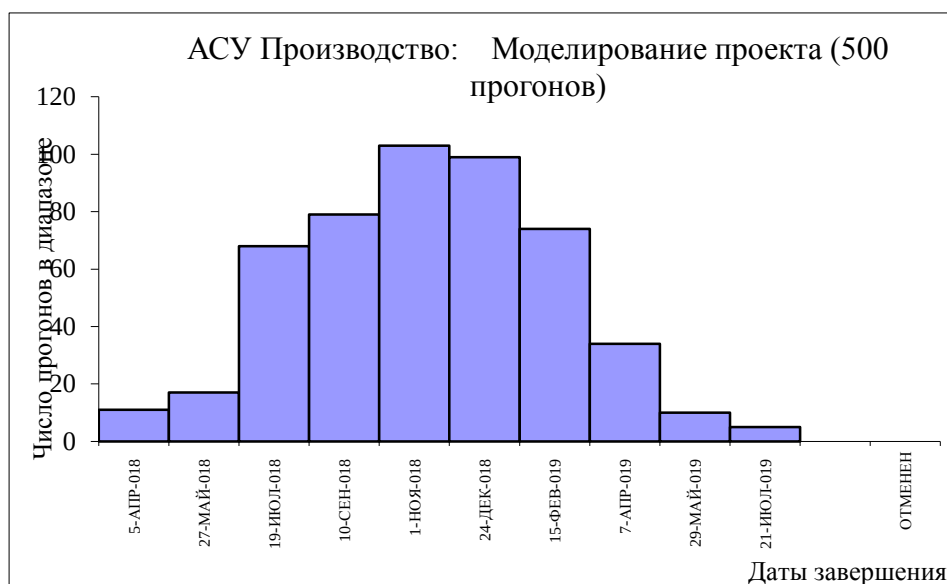


Рисунок 18 – Моделирование вероятной даты завершения проекта с использованием механизмов управления ресурсными рисками

В результате моделирования можно сделать выводы о целесообразности использования механизмов управления ресурсными рисками, которые предоставляют гибкие методологии, в проектно-ориентированных организациях.

Использованные источники:

1. ГОСТ Р 54869—2011 «Проектный менеджмент. Требования к управлению проектом».
2. Ошурков В.А., Макашова В.Н. «Методы минимизации ресурсных рисков в проектах разработки программных продуктов» // Научно-практический журнал «Современные научные исследования и инновации»
3. Практика управления финансовыми рисками в компаниях нефинансового сектора: Результаты исследования Декабрь 2008 Бейкер Тилли Русаудит // Официальный сайт компании Бейкер Тилли Русаудит. 2012. - 15 с.
4. Руководство к Своду знаний по управлению проектами Четвертое издание (Руководство PMBOK) Американский национальный стандарт ANSI/PMI 99-001-2008. 100 с.
5. Agile — гибкие методологии разработки программного обеспечения. [Электронный ресурс]. – 2013. – Режим доступа: <http://sergey-valuy.com/stati/agile/>
6. Семинар Московского отделения PMI риски [Электронный ресурс]. – 2011. – Режим доступа: www.pmi.org
7. Характеристика рисков в различных сферах предпринимательской деятельности [Электронный ресурс]. – 2013. – Режим доступа: <http://bussinesrisk.ru/lektsii-po-upravleniyu-riskom-na-predpriyatii/70-karakteristika-riskov-v-razlichnyx-sferax.html>

*Макашова В.Н., к.п.н.
доцент, заместитель начальника УМУ по информационно-
образовательным технологиям
Ошурков В.А.
магистр института энергетики и автоматизированных систем,
2-ого курса
Магнитогорский государственный технический университет
Россия, г. Магнитогорск*

УПРАВЛЕНИЕ РЕСУРСНЫМИ РИСКАМИ В ПРОЕКТАХ ПО РАЗРАБОТКЕ ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ

Аннотация: В данной статье приводится описание адаптированных российских и международных стандартов, методов и подходов для управления ресурсными рисками в проектах по разработке программного обеспечения.

Ключевые слова: управление ресурсных рисков, программный продукт, проект, ресурсный риск

В современном мировом хозяйстве конкурентная позиция экономики определяется её способностью создавать и применять высокие технологии, производить конкурентоспособную наукоемкую продукцию с применением информационно-коммуникационных технологий. Исследования ИТ-проектов показали, что во многих случаях стоимость и длительность их реализации значительно превышали предполагаемые, а характеристики качества не соответствовали требуемым, что наносило ущерб заказчикам, пользователям и разработчикам.

Проблема исследования ресурсных рисков в ИТ-проектах усложняется вследствие возрастания разнообразия и сложности разрабатываемых продуктов. Современные ИТ-проекты характеризует невозможность четко описать продукт проекта на начальных стадиях его реализации. Вследствие этого возникает проблема: по статистике только четверть всех начатых ИТ-проектов завершается своевременно, четверть отменяется, и около половины всех проектов завершается с превышением бюджетных затрат или с опозданием [3]. Связанно это с отсутствием опыта идентификации и минимизации ресурсных рисков [5].

Оценив все ресурсные риски на этапе планирования проекта, можно заранее определить, какие ресурсы понадобятся в случае самых неблагоприятных обстоятельств, какие ресурсы не стоит использовать при реализации и как избежать опасных ситуаций.

Ресурсные риски – это риск, обусловленный недостатками в организации работы [7].

Такие риски связаны с командой разработчиков программного продукта:

1. Аналитики.
2. Программисты.

3. Верстальщики.
4. Тестировщики.

Основными причинами ресурсных рисков в проектах по разработке программного продукта являются [7]:

- недостатки координации работ и слабое регулирование основных ресурсов в проекте;
- ошибки в назначении ресурсов проекта на задачи;
- низкая продуктивность ресурсов;
- ошибки, присущие расписанию при планировании проекта;
- качество ресурсов.

Цель анализа ресурсных рисков в проектах по разработке программного продукта заключается в том, чтобы определить ресурсы и назначения, увеличивающие вероятность срыва проекта.

Рассмотрим стандарты управления ресурсными рисками в проектах разработки программных продуктов

Стандарт управления проектами «PMBOK»

Стандарт «PMBOK» рекомендует управлять ресурсными рисками в 4 этапа [4]:

1. Идентификация. Выявить риски, которые могут помешать целям проекта.
2. Количественный и качественный анализ. Определить, какие из выявленных рисков наиболее опасны.
3. Планирование. Спланировать наиболее опасные риски.
4. Мониторинг и контроль. Поддерживать план проекта и список рисков в актуальном состоянии.

Идентификация рисков – процесс определения того, какие риски могут повлиять на проект, и документирования их характеристик [4].

В начале проекта, необходимо идентифицировать 50–100 рисков, и определить ресурсные важные. Входные и выходные данные этапа представлены на рисунке 1.

Цель последующих двух этапов – выявить наиболее важные ресурсные риски из них. Для каждого риска оценивается его вероятность и последствия по десятибалльной шкале.



Рисунок 1 – Входные и выходные данные этапа «Идентификация рисков»

Качественный анализ рисков – процесс расстановки приоритетов ресурсных рисков для их дальнейшего анализа или действий, путем оценки и сопоставления их последствий и вероятностей возникновения [4]. Входные и выходные данные этапа представлены на рисунке 2.



Рисунок 2 – Входные и выходные данные этапа «Качественный анализ рисков»

Количественный анализ рисков – процесс проведения численного анализа влияния выявленных ресурсных рисков на цели проекта в целом [4]. Входные и выходные данные этапа представлены на рисунке 3.



Рисунок 3 – Входные и выходные данные этапа «Количественный анализ рисков»

Планирование реагирования на риски – процесс разработки вариантов и действий для расширения возможностей и снижения угроз для целей проекта [4]. На этом этапе и происходит управление проектом. Для каждого ресурсного риска, из списка, необходимо продумать стратегию. Всего стратегий используется три:

1. **Transfer.** Перенос ответственность за последствия ресурсного риска на третью сторону (заказчика, компанию партнера, страховую компанию и так далее).
2. **Accept.** Прием ответственности за последствия ресурсного риска на себя, но при этом полное бездействие.
3. **Mitigate.** Борьба с риском, принимая ответственность на него на себя.

Входные и выходные данные этапа представлены на рисунке 4.



Рисунок 4 – Входные и выходные данные этапа «Планирование реагирования на риски»

Мониторинг и контроль. Цель этапа – поддерживать список ресурсных рисков и план проекта в актуальном состоянии [4].

На входе: спланированный список рисков, план проекта, ежедневные отчеты команды.

На выходе: обновленный список рисков, обновленный план проекта.

Стандарт «FERMA»

Рассмотрим стандарт по управлению рисками, разработанный Федерацией Европейских Ассоциаций Риск Менеджеров – «FERMA» [5].

Стандарт носит рекомендательный характер и предлагает унифицированные решения описания ресурсных рисков.

Стандарт рассматривает ключевые внутренние и внешние факторы организации, влияющие на ресурсные риски, и предлагает защиту от них посредством:

1. Системного подхода, позволяющего, планировать и осуществлять долгосрочную деятельность организации.

2. Улучшения процесса принятия решений и стратегического планирования путем формирования понимания структуры бизнес-процессов, происходящих в окружающей среде изменений, потенциальных возможностей и угроз для организации.

3. Вклада в процесс наиболее эффективного использования/размещения капитала и ресурсов организации.

4. Снижения степени неизвестности менее критических аспектов деятельности организации.

5. Защиты имущественных интересов организации и улучшение имиджа компании.

6. Повышение квалификации сотрудников и создание организационной базы «знаний».

7. Оптимизации бизнес процессов.

Основные этапы анализа ресурсных рисков по стандарту «FERMA» приведены на рисунке 5.

Для идентификации ресурсных рисков необходим методологический подход с тем, чтобы выявить максимальное число ресурсных рисков, которым подвержена организация во всех сферах деятельности. Должны быть выявлены все возможные факторы изменений организации.

Основной целью описания ресурсных рисков является подробное описание выявленных рисков в определенном формате, что позволяет провести их дальнейший анализ. Для описания ресурсных рисков стандарт предлагает унифицированную таблицу (см. рис. 6).

Измерение ресурсного риска может быть количественным, качественным или смешанным в части вероятности наступления события и его возможных последствий. Последствия с точки зрения угроз и возможностей могут быть измерены как высокие, средние и низкие (см. рис.

7). Вероятность так же может быть высокой, средней и низкой, однако требуются различные определения для угроз и возможностей (см. рис. 8 и 9).

После того, как проведен анализ ресурсных рисков, необходимо провести оценку ресурсных рисков в соответствии с критериями, выработанными самой организацией. Такие критерии могут включать в себя учетную политику, себестоимость продукции, регулятивные требования, социально-экономические вопросы, экологический аспект, ожидания акционеров и других заинтересованных лиц и т.д. Оценка ресурсного риска, в таком ключе, необходима для принятия решения о значимости ресурсных рисков для организации и их воздействия на нее, с тем чтобы определить мероприятия по управлению каждым конкретным ресурсным риском.



Рисунок 5 – Процесс риск менеджмента по стандарту «FERMA»

1. Наименование риска	
2. Сфера риска	Описание событий, размер, тип, количество и сферы воздействия
3. Тип риска	Стратегический, операционный, финансовый, знания/информация, регулятивный
4. Заинтересованные лица	Заинтересованные лица и их ожидания
5. Количественное выражение риска	Значение последствий и вероятность
6. Приемлемость риска	Возможные убытки и их финансовое значение Цена риска Вероятность и размер вероятных убытков/прибыли Цели контроля над риском и желаемый уровень исполнения поставленных задач
7. Управление риском и механизмы контроля	Действующие методы/практика управления риском Уровень надежности существующей программы контроля над риском Существующие ответы/протоколы учета и анализа контроля над риском
8. Возможности для улучшения	Рекомендации по снижению риска
9. Стратегические и управленческие изменения	Определение степени ответственности (функции) за разработку и внедрение стратегии/управления риском

Рисунок 6 – Описание рисков

Высокий	Финансовые последствия не превысят \$X Существенное влияние на стратегическое развитие и деятельность организации Существенная обеспокоенность заинтересованных лиц
Средний	Финансовые последствия находятся в пределах \$X и \$Y Умеренное влияние на стратегическое развитие и деятельность организации Умеренная обеспокоенность заинтересованных лиц
Низкий	Финансовые последствия ниже \$Y Слабое влияние на стратегическое развитие и деятельность организации Слабая обеспокоенность заинтересованных лиц

Рисунок 7 – Последствия (угрозы и возможности)

Оценка вероятности	Описание	Индикаторы
Высокая (вероятно)	Вероятность наступления каждый год или вероятность наступления события больше чем 25%	Потенциальная вероятность того, что событие наступит несколько раз в течение определенного периода времени (например, 10 лет). Событие произошло недавно.
Средняя (возможно)	Существует вероятность наступления события в течение 10 лет или вероятность наступления меньше чем 25%	Событие может произойти несколько раз в течение определенного периода времени. Сложно контролировать в силу влияния внешних факторов. Существует история наступления события.
Низкая (отдаленно)	Практически отсутствует вероятность наступления события в течение 10 лет или вероятность наступления меньше чем 2%	Событие не наступало. Вероятность наступления события мала.

Рисунок 8 – Вероятность события (угрозы)

Оценка вероятности	Описание	Индикаторы
Высокая (вероятно)	Положительные результаты, вероятно, наступят в течение года или вероятность положительного результата выше чем 75%.	Четкая и определенная возможность, наступление результата возможно в краткосрочный период при использовании существующих бизнес процессов.
Средняя (возможно)	Возможные положительные результаты в течение года с вероятностью наступления 25% - 75%.	Возможности достижимы при планомерном и четком руководстве. Дополнительные возможности, которые вытекают из существующих планов.
Низкая (отдаленно)	Положительные результаты, может быть, наступят в скором времени или вероятность наступления положительных результатов меньше чем 25%.	Вероятные возможности, которые требуют дополнительных исследований. Возможности, которые мало вероятны точки зрения существующего менеджмента.

Рисунок 9 – Вероятность события (возможности)

Мероприятия представляют собой процесс выбора и применения методов изменения степени ресурсного риска. Мероприятия включают в себя контроль ресурсного риска, мероприятия по предупреждению ресурсного риска, передачу и финансирование ресурсного риска и др.

В первую очередь, необходимо определить расходы на мероприятия. Их подсчет должен быть весьма точным, так как это является основой оценки экономического эффекта от мероприятий. Необходимо так же оценить размер возможного ущерба в случае не применения мероприятий. Сравнение двух показателей дает возможность руководству организации принять решение в отношении конкретных мероприятий по управлению рисками.

ГОСТ Р 54869—2011

Согласно российскому стандарту управления проектами «Проектный менеджмент. Требования к управлению проектом. ГОСТ Р 54869—2011», цель процесса планирования реагирования на риски – определение основных ресурсных рисков проекта и порядка работы с ними [1].

Результаты процесса [1]:

- выявлены и документированы ресурсные риски проекта;
- проведены оценка и ранжирование по вероятности и степени влияния на результат проекта всех идентифицированных ресурсных рисков;
- разработаны мероприятия по изменению вероятности и степени влияния наиболее значимых ресурсных рисков, а также созданы планы реагирования на случай возникновения таких рисков;
- учтены результаты разработки упреждающих мероприятий по реагированию на ресурсных риски в связанных с ними планах.

Таким образом, стандарты предлагают решения по идентификации и документированию ресурсных рисков по проектам разработки программных продуктов.

Рассмотрим методы управления ресурсными рисками в проектах разработки программных продуктов

В результате анализа нами были выделены следующие методы и подходы к управлению ресурсными рисками в проектах разработки программных продуктов:

1. Опросные листы.
2. Доска задач «Scrum».
3. Прямая инспекция.

Невозможно однозначно указать, какие методы будут наиболее эффективными в каждом конкретном случае, но это достигается легче, если риск-менеджер является специалистом-практиком.

Опросные листы

Существуют два типа опросных листов.

Универсальный (стандартизованный) опросный лист содержит в себе позиции общего характера и годится для большинства типов организаций. Это и преимущество, и недостаток такой формы опроса. Преимущество заключается в том, что предлагается некая универсальная форма, которая охватывает все стороны деятельности предприятия. Однако никакой универсальный вопросник не в состоянии предусмотреть все возможные виды ущерба, связанные с персоналом.

Специализированные опросные листы разрабатываются обычно для конкретных видов деятельности с учетом их особенностей и детализации отдельных положений.

Приведем форму опросного листа (см. табл. 1).

Таблица 1 – Форма опросного листа

№ п/п	Вопрос	Ответ
1	...	...
2	...	...
3		...

Доска задач «Scrum»

Участники команды обновляют «Scrum-доску» (доску задач) (см. рис. 10) по ходу всего проекта. Если кто-то думает над новой задачей, то он создает новую карточку и размещает ее на доске. Также в ходе ежедневного совещания или до него изменяются оценки и карточки могут перемещаться из одного поля в другое.

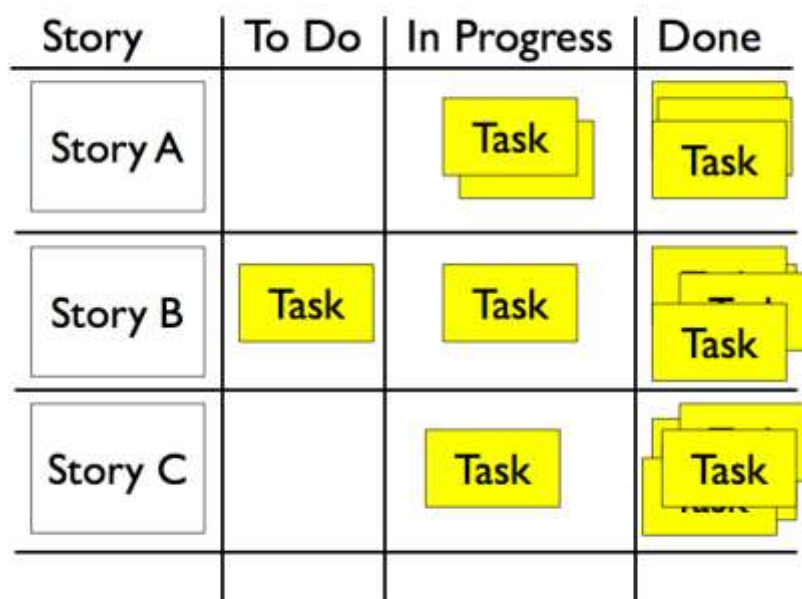


Рисунок 10 – «Scrum-доска»

Каждый ряд доски отображает пожелание пользователей, которое является пакетом работ из резерва проекта. В ходе совещания по планированию команда выбирает задачи, которые сможет реализовать в ходе предстоящего рабочего дня или нескольких рабочих дней. Каждая задача отображается с помощью одной карточки и размещается на доске задач. Все задачи начинают свой путь по доске с позиции в колонке «Сделать» (To do). Обычно встречаются следующие колонки:

- Пожелания (Story). Пожелания пользователей («Как пользователь, я хотел бы...»).
- Сделать (To Do). Размещаются все карточки, которые еще не в процессе реализации.
- В работе (Work In Process). Все карточки над которыми сейчас работают находятся здесь.
- Выполнено (Done). Карточки размещаются здесь, если работы по ним были завешены. В конце спринта они будут удалены с доски.

Каждый из рассмотренных методов выявления ресурсного риска предоставляет необходимую информацию, которую в дальнейшем при ее надлежащем структурировании и анализе можно использовать для надлежащей оценки ресурсного риска.

Применение любого из методов приводит к перераспределению текущих и ожидаемых результатов проекта, именно поэтому при выборе метода руководству и риск-менеджеру необходимо опираться на специфику организации.

Использованные источники:

1. Практика управления финансовыми рисками в компаниях нефинансового сектора: Результаты исследования Декабрь 2008 Бейкер Тилли Русаудит // Официальный сайт компании Бейкер Тилли Русаудит. 2012. - 15 с.

2. Руководство к Своду знаний по управлению проектами Четвертое издание (Руководство PMBOK) Американский национальный стандарт ANSI/PMI 99-001-2008. 100 с.
3. FERMA. Стандарт управления рисками.
4. ГОСТ Р 54869—2011 «Проектный менеджмент. Требования к управлению проектом».
5. Семинар Московского отделения PMI риски [Электронный ресурс]. – 2011. – Режим доступа: www.pmi.org
6. Характеристика рисков в различных сферах предпринимательской деятельности [Электронный ресурс]. – 2013. – Режим доступа: <http://bussinesrisk.ru/lektsii-po-upravleniyu-riskom-na-predpriyatii/70-karakteristika-riskov-v-razlichnyx-sferax.html>

*Малая Е.В.
аспирант
кафедра педагогики
Волгоградский государственный
социально-педагогический университет
начальник ТВ-центра
ВГСПУ
Россия, г. Волгоград*

ПЕДАГОГИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ СИСТЕМЫ СРЕДСТВ НА ПЕРВОМ ЭТАПЕ ПРОЦЕССА ФОРМИРОВАНИЯ РЕЧЕВОЙ КУЛЬТУРЫ БУДУЩИХ СПЕЦИАЛИСТОВ СФЕРЫ ОБРАЗОВАНИЯ В МЕДИАПРОСТРАНСТВЕ ВУЗА

Современная педагогика в свете происходящих модернизационных процессов в системе высшего образования в России ориентирована на подготовку специалиста, нацеленного на повышение общей и профессиональной культуры, в частности речевой культуры. Это четко обозначено в требованиях Стандарта профессиональной деятельности педагога (2013 г.) [1]. При этом коммуникативная компетентность применяется и формируется во всех школьных предметах.

В образовательном процессе активно используются различные медиасредства - печатные издания, телевидение, радио, Интернет. Их роль в обучении признают такие ученые, как Плотникова Г.Г., Федоров А.В., Шариков А.В. и др. Феномен, возникающий в процессе взаимодействия средств массовой информации и аудитории, ученые называют *медиапространством* (Зубанова Л.Б., Назаров М.М., Юдина Е.Н. и др.). Особенности построения и содержания процесса, направленного на формирование речевой культуры будущего специалиста сферы образования в медиапространстве вуза, были определены нами в ходе эксперимента.

В эксперименте участвовали 80 студентов Института иностранных языков, естественно-географического факультета, факультета истории и

права, филологического факультета Волгоградского государственного социально-педагогического университета. Эксперимент осуществлялся в созданной при кафедре педагогики Волгоградского государственного социально-педагогического университета Школе активных коммуникаций.

В постановке целей и задач этапов процесса мы исходили из результатов диагностики состояния сформированности речевой культуры у будущих специалистов сферы образования. Для диагностики использовались методы наблюдения, анкетирования, тестирования и оценки результатов самостоятельных заданий.

На начало эксперимента в экспериментальной группе имели низкий уровень речевой культуры 47 чел., а в контрольной группе – 29 студентов, средний уровень – 72 студента экспериментальной группы и 22 студента контрольной группы, высокий уровень – 21 студент экспериментальной группы и 12 студентов контрольной группы. При этом приведенные данные лишь условно позволяют нам относить участников эксперимента к тому или иному уровню. Так, у кого-то сильнее развит мотивационно-ценностный компонент: будущие специалисты сферы образования понимают необходимость в повышении собственного уровня речевой культуры; между тем, они же обнаруживают невысокие грамматические знания, а отсутствие опыта публичных выступлений и ограниченный лексический словарь затрудняет их устную речь. Отметим, что наше ожидание высоких результатов от студентов лингвистических направлений, где в образовательном процессе естественно больше часов отведено на языковые дисциплины, не оправдалось. Эти студенты, безусловно, более грамотны, но менее мотивированы к повышению собственного уровня речевой культуры; студенты ставят речевую культуру на последние позиции по степени важности в своей будущей профессиональной деятельности. Студенты других профилей («Биология», «География», «История», «Право») показали невысокие грамматические знания, однако, речевую культуру поставили на первые позиции по степени важности её в профессиональной деятельности. Все это позволяет утверждать, что речевая культура, равно как коммуникативная компетенция, являющаяся общепрофессиональной компетенцией, важна для будущих специалистов сферы образования всех профилей.

Данные диагностики свидетельствуют о том, что большая часть студентов испытывает затруднения, когда нужно вступать в коммуникативные связи. Студенты затрудняются в отборе верных речевых средств, растеряны в выборе видов речевой деятельности. Рефлексивные и аналитические навыки у большинства студентов развиты слабо. Указанные недостатки соответствуют низкому и среднему уровню речевой культуры будущих специалистов сферы образования. Изучение состояния сформированности речевой культуры будущего специалиста сферы

образования позволило нам составить программу эксперимента, выбрать педагогические средства формирования исследуемого качества.

Первый этап - вовлечение – был направлен на формирование речевой культуры будущего специалиста сферы образования в медиапространстве вуза с приоритетом мотивационно-ценностного компонента. Необходимо было добиться, чтобы студенты, осознавая значимость формирования речевой культуры, получили представление о специфике данного процесса. В связи с этим были поставлены следующие задачи:

- актуализировать позитивное отношение и стремление к повышению речевой культуры;
- сформировать представление о сущности речевой культуры и её роли в профессиональной деятельности будущего специалиста сферы образования;
- сформировать осознание значимости речевой культуры специалиста сферы образования для организации качественного образовательного процесса;
- мотивировать студентов к активной речевой деятельности.

На этом же этапе был проведен опрос контрольной группы, с целью изучить потребность студентов в повышении уровня речевой культуры. В опросе участвовали 110 студентов 2-3 курсов факультетов филологического, естественно-географического и Института иностранных языков. Опрос показал, что из перечня профессиональных компетенций, приведенных в Профессиональном стандарте педагога, 78% опрошенных согласны с необходимостью коммуникативной компетенции. Между тем, только 23% поставили речевую культуру на первые три позиции по степени важности (на первом месте – владение информационно-коммуникационными технологиями). Таким образом, потребность в формировании речевой культуры у будущих специалистов сферы образования не вызывает сомнений.

В ходе опытно-экспериментальной работы были использованы средства, обладающие наибольшими возможностями влияния на те составляющие формируемого личностного качества, изменения которых смоделированы поставленными задачами: *педагогическая беседа, моделирование педагогических ситуаций, коммуникативный практикум.*

Опытно-экспериментальная работа осуществлялась в Школе активных коммуникаций, где была проведена работа по организации образовательного процесса. Мы разделяем точку зрения Е.И. Сахарчук, что сообщество преподавателей и студентов, имеющих единые ценностно-смысловые ориентиры профессиональной подготовки и творчески их реализующие, повышает качественные характеристики и учебного и воспитательного процессов [2]. Решение задач выбранными средствами осуществлялось нами также путем организации деятельности студенческого телевидения, выпуска

студенческих газет Института иностранных языков – печатной «INFINITY» и электронной «Let'sspeak».

На основании проведенных занятий в рамках опытно-экспериментальной работы мы пришли к выводу, что некоторые средства обладают специфическими особенностями для формирования речевой культуры будущего специалиста сферы образования. Приведём описание наиболее типичных для данного этапа занятий, в системе которых использовались указанные средства.

Педагогическая беседа раскрывает личностный потенциал студента, позволяет обнаружить скрытые профессиональные и социальные ориентиры, мотивировать к активной речевой деятельности и дать установки к ее реализации. Кроме этого, педагогическая беседа позволила нам понять позиции и отношения студентов к повышению собственного уровня речевой культуры. В ходе педагогических бесед мы обнаружили профессиональные установки и социальные ориентиры студентов экспериментальной группы. В беседах о важности повышения уровня речевой культуры со студентами нам удалось мотивировать их к активной речевой деятельности, предложить различные способы такой деятельности, способствующей повышению уровня речевой культуры. В беседе с Маргаритой П. (средний уровень, 3 курс) мы выяснили, что, несмотря на обучение на филологическом факультете, её навыки в письменной речи слабые. Как говорит студентка, «переписка в социальных сетях расслабляет и не понуждает к соблюдению норм современного литературного языка». Между тем, когда Маргарита разместила в телевизионной группе в социальных сетях свой первый телевизионный сюжет и в аннотации к нему она обнаружила ошибки, то это её сильно смутило. Маргарита срочно удалила сюжет, внесла исправления в текст и вновь разместила в Сети. Студентка пояснила, что изменилась ее социальная роль: «...я уже представляла профессиональное сообщество и должна была соответствовать его правилам, образу во всем, в том числе и в грамотности».

Моделирование речевых педагогических ситуаций актуализирует позитивное отношение и стремление к формированию речевой культуры через развитие представлений о речевой деятельности учителя, даёт возможность студентам познакомиться с различными речевыми педагогическими ситуациями и «проиграть» различные варианты их решения.

Так, среди участников Школы активных коммуникаций были организованы в формате телевизионного ток-шоу дебаты на тему «Учитель говорит, ученик слушает». Участники были поделены на две группы разных уровней речевой культуры. Одна группа участников выступала за то, чтобы развивать речевую культуру в процессе обучения в вузе, другая - против. Таким образом, участникам ток-шоу необходимо было не только заявить о своей позиции, но и аргументировать её. В ходе подготовки данного задания

студенты проанализировали федеральные документы (Профессиональный стандарт педагога), провели анализ курса «Культура речи», изучили точки зрения современных педагогов-практиков, чьими позициями также апеллировали, и пр. В ходе обсуждения студенты применяли технику аргументированного убеждения, при этом группа «за» активно склоняла группу «против» к собственной позиции. Наблюдение за ходом моделирования педагогической речевой ситуации позволило нам выделить следующие особенности речевого поведения студентов. Отношение к формированию речевой культуры будущего специалиста сферы образования трансформировалось от негативного и нейтрального к позитивному. Если до моделирования и коммуникативного практикума студенты сомневались в необходимости дополнительно вне образовательного процесса развивать речевую культуру, то в ходе моделирования педагогической речевой ситуации и на коммуникативных практикумах будущие учителя стали осознавать преимущества дополнительных занятий по формированию речевой культуры.

Коммуникативный практикум дает будущим специалистам сферы образования возможность насытить образовательную и внеучебную деятельность речевой практикой, выработать устойчивую мотивацию к инициализации либо к вступлению в коммуникативный акт. Регулярные коммуникативные практикумы способствуют пополнению лексического словаря студента, а также снижают риски коммуникативных неудач. На коммуникативных практикумах студентам предлагались различные задания на понимание текста, сжатие текста и развертывание содержания. Так, студентам (6 человек, 3-5 курс филфак и ЕГФ, низкий уровень) был дан текст для ознакомления, также было необходимо придумать заголовок. При этом одинаковый для всех текст вызвал разное понимание. Трудности возникли и с придумыванием заголовка. Студенты согласились с тем, что емкий, информативный и в то же время привлекающий внимание заголовок к материалу придумать нелегко.

Задачами занятий в Школе активных коммуникаций стала мотивация к вступлению в коммуникативные связи и представление о речевой деятельности как таковой и её функциях в профессиональной деятельности будущего специалиста сферы образования. Для их достижения студентам было предложено подготовить для «проигрывания» на занятии ситуации интервью с публичной персоной на выбор. По итогам обсуждения студентами были разработаны модели нескольких речевых ситуаций с разными известными личностями. В ходе обсуждения студенты использовали различные способы для раскрытия выбранной темы. В ходе обсуждения получившихся интервью, студенты пришли к выводу, что всегда к беседе необходимо готовиться заранее, составлять тезисы разговора, прогнозировать возможные вопросы и найти на них ответы.

Таким образом, участники экспериментальной группы, имеющие *низкий уровень* речевой культуры, выполняя задания, обнаружили незнание ими семантики лексических единиц, скудный лексический словарь, пренебрежение средствами художественной выразительности, отсутствие мотивации к установлению коммуникативных связей и неграмотное спонтанное ведение речевых актов.

Участники *со средним уровнем* речевой культуры обнаружили хорошие знания грамматики, они верно и точно используют активный лексический запас, но он невелик. В речевой контакт вступали охотно, но часто неожиданно прерывают его, не умея отстоять позицию. Представители этого уровня предпочитают живое общение, в отличие от коллег с низким уровнем, которые чаще всего общаются в режиме онлайн. Студенты со средним уровнем речевой культуры четко осознают важность для будущей профессиональной деятельности развивать речевую культуру, поэтому охотно выполняют все задания и поручения.

Участники экспериментальной группы, имеющие *высокий уровень* речевой культуры, обладая вышеуказанными показателями предыдущей группы, кроме того, сами иницируют речевые ситуации, предлагают решения, идеи, часто обращаются к словарям и активно тем самым пополняют словарный запас, не боятся коммуникативных неудач и, когда они случаются, как правило, всегда верное определяют их причины.

Объединяет всех участников экспериментальной группы убежденность в необходимости повышать уровень речевой культуры.

Рассмотренные выше средства (моделирование педагогических ситуаций, педагогическая беседа, коммуникативный практикум) дополняют *лично ориентированные ситуации, диалог и переписка в социальных сетях*. Данные средства применялись нами с целью создания благоприятного доброжелательного микроклимата в группах и раскрытия личностного потенциала студентов, что оказывает дополнительное положительное влияние на формирование речевой культуры будущего специалиста сферы образования.

Выделенные нами средства формирования речевой культуры будущих специалистов сферы образования, могут быть эффективны, только используясь в системе, взаимно дополняя друг друга. Педагогический потенциал данных средств соответствует критериям мотивационно-ценностного компонента речевой культуры будущего специалиста сферы образования. Следовательно, использование на данном этапе предложенной нами системы средств, способствует формированию речевой культуры будущего специалиста сферы образования.

Данные контрольного опроса показали, что задачи, поставленные на первом этапе эксперимента, успешно достигнуты. У будущих специалистов сферы образования актуализировалось позитивное отношение и стремление к повышению уровня речевой культуры, сформировались представления о

коммуникативной компетенции как важнейшей профессиональной компетенции педагога, о структуре и содержании речевой культуры.

Результаты первого этапа процесса формирования речевой культуры будущего специалиста сферы образования служат основой для дальнейшего развития исследуемого качества.

Использованные источники:

1. «Об утверждении профессионального стандарта «Педагог (педагогическая деятельность в сфере дошкольного, начального общего, основного общего, среднего общего образования) (воспитатель, учитель)» (6.12.2013., рег.№30550) – «Российская газета» №6261 от 18.12.2013 г.
2. Сахарчук Е.И. Коллективный субъект образовательного процесса как фактор управления качеством подготовки специалистов в педагогическом вузе: Дис. ...д-ра пед. наук : 13.00.08 : Волгоград, 2004, 300 с.

Малышкина Е.П.

студент 3-го курса

Минин Д.А.

студент 3-го курса

Кредитно-экономический факультет

Авис О. У., к.э.н.

научный руководитель, доцент

Финансовый университет при Правительстве РФ

Россия, г. Москва

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ БАНКОМ РОССИИ КЛЮЧЕВОЙ СТАВКИ И СТАВКИ РЕФИНАНСИРОВАНИЯ

Аннотация: в данной работе был произведен анализ эффективности применения Банком России ключевой ставки и ставки рефинансирования, а также возможные последствия для экономики повышения ключевой ставки в долгосрочной перспективе.

Ключевые слова: ключевая ставка, ставка рефинансирования, ЦБ РФ, Центральный Банк Российской Федерации, операции РЕПО, Банк России.

3 марта 2014 г. совет директоров Банка России принял решение временно повысить ключевую ставку (ставку недельного аукционного РЕПО) на 1,5% с 5,5% до 7%. Новая ставка вступила в силу в 11:00 по московскому времени, в период активных торгов по продаже акций российский эмитентов. "Решение направлено на предотвращение возникновения рисков для инфляции и финансовой стабильности, связанных с наблюдаемым в последнее время повышенным уровнем волатильности на финансовых рынках", - отмечается в сообщении ЦБ РФ. Однако на данном уровне повышение ставки не остановилось. 25 апреля 2014 г. ключевая ставка была повторно повышена с 7% до 7,5%. Согласно сообщению Центробанка, в ближайшее время ставка снижаться не будет. Ее повышение

было объяснено ускорением инфляции в России: к 21 апреля она увеличилась до 7,2 процента в годовом исчислении.

Еще в феврале Центральный Банк РФ предупреждал, что меры по ужесточению денежно-кредитной политики будут необходимы в том случае, если падение рубля будет влиять и в дальнейшем разгонять инфляцию в России. Председатель Центробанка России Эльвира Набиуллина объяснила данные возможные меры тем, что ужесточение денежно-кредитной политики будет вызвано не стремлением защитить курс, как в некоторых других странах, а именно рисками ускорения инфляции. Однако после применения данных мер 3 марта аналитики уверены, что меры по повышению ключевой ставки в данной ситуации не имеют отношения к инфляции. Это связано в первую очередь с давлением на рубль, а также для уменьшения риска атак спекулянтов на рубль в связи с экономической ситуацией в начале 2014 г в стране, а также в связи с политической ситуацией на Украине.

Результат повышения ключевой ставки не заставил себя ждать – данная мера стала правильной и способствовала относительному смягчению «паники» как инвесторов, так и всего населения в «черный понедельник», как озаменовали данный день СМИ. Тем самым операции с рублем Центробанк сделал дороже. Регулятор решил воздействовать на участников валютного рынка: повышенные ставки делают рублевое финансирование более дорогим, соответственно, рубль становится более привлекательным. Участники финансового рынка переместят активы из валютных в рублевые, что в итоге должно привести к стабилизации курса рубля.

Однако данные меры могут негативно сказаться на экономическом росте страны, который прогнозируется на уровне 2 %, а также может отразиться на ликвидности банковского сектора. Нехватка ликвидности может увеличиваться, недоверие банков друг к другу будет расти, что приведет к закрытию лимитов на ряд банков. Центробанк отмечает, что меры по повышению ключевой ставки являются временными, однако конкретных гарантий, что ставка вернется к прежним значениям в краткосрочной перспективе не предоставлено. Сохранение ставки на уровне 7,5% в долгосрочной перспективе может негативно повлиять на деловую активность, а соответственно, и на пополняемость бюджета, рост ВВП и другие экономические индикаторы развития России.

Таким образом, в данной работе основной целью будет оценка эффективности и возможных последствий повышения ключевой ставки процента, не смотря на стабилизацию ставки рефинансирования в сложившейся экономической ситуации в первую очередь на банковскую сферу, а также на всю экономическую систему России.

Роль ключевой ставки.

Банк России под ключевой ставкой денежно-кредитной политики подразумевает процентную ставку по операциям предоставления и абсорбирования ликвидности на аукционной основе на срок 1 неделя. Банк

России намерен использовать ключевую ставку в качестве основного индикатора направленности денежно-кредитной политики, что будет способствовать улучшению понимания субъектами экономики принимаемых Банком России решений.

Банк России планировал к 1 января 2016 года скорректировать ставку рефинансирования до уровня ключевой ставки, тем самым подчеркивая уменьшающееся влияние на реальный объем денежной массы со стороны ставки рефинансирования на данный момент и необходимость введения новых инструментов регулирования. До указанной даты предполагается, что ставка рефинансирования будет иметь второстепенное значение.

Ставка рефинансирования сейчас выполняет три функции:

- 1) показывает инфляционные ожидания ЦБ,
- 2) по ней начисляются налоги и штрафы,
- 3) к ней привязана ипотека некоторых банков, но, по сути, это привязка к той же инфляции. То есть ни состояние ликвидности, ни стоимость денег в экономике она не определяет.

Ставки по операциям Банка России постоянного действия по абсорбированию и предоставлению ликвидности на срок 1 день образуют, соответственно, нижнюю и верхнюю границы процентного коридора, симметричные относительно ключевой ставки. При принятии Банком России решения об изменении уровня ключевой ставки границы коридора будут автоматически сдвигаться на величину ее изменения. Банк России определил ширину процентного коридора в 2 процентных пункта. Указанная ширина коридора рассматривается как оптимальная для ограничения волатильности процентных ставок денежного рынка при сохранении стимулов к перераспределению средств на межбанковском рынке.

На период 2014 г. Банк России планировал продолжить принимать меры, направленные на оптимизацию системы процентных инструментов, включая уменьшение их числа и устранение дублирования. Основными инструментами регулирования ликвидности банковского сектора будут оставаться операции Банка России на аукционной основе на срок 1 неделя – ключевая ставка. При этом в целях создания условий для более активного перераспределения средств на межбанковском рынке и повышения эффективности управления собственной ликвидностью кредитными организациями начиная с 1 февраля 2014 года Банк России прекратит проведение на ежедневной основе аукционов РЕПО на срок 1 день и будет использовать операции РЕПО на аукционной основе на сроки от 1 до 6 дней в качестве инструмента «тонкой настройки». В случае возникновения необходимости компенсации эффектов резких изменений уровня ликвидности банковского сектора вследствие действия автономных факторов или изменений спроса кредитных организаций на ликвидность Банк России будет оперативно принимать решение о проведении указанных операций.

В качестве плавающего компонента при расчете стоимости кредитов, предоставленных кредитным организациям по результатам кредитных аукционов, будет применяться значение ключевой ставки Банка России. Минимальный спред к уровню ключевой ставки будет устанавливаться решением Совета директоров Банка России. Использование кредитными организациями данных операций позволит частично высвободить рыночное обеспечение, полученное Банком России по основным операциям предоставления ликвидности, что будет способствовать улучшению функционирования денежного рынка. При этом проведение операций по плавающей ставке позволит повысить четкость сигнала процентной политики за счет того, что изменение ключевой ставки Банка России будет транслироваться в изменение стоимости средств, ранее выданных Банком России кредитным организациям.

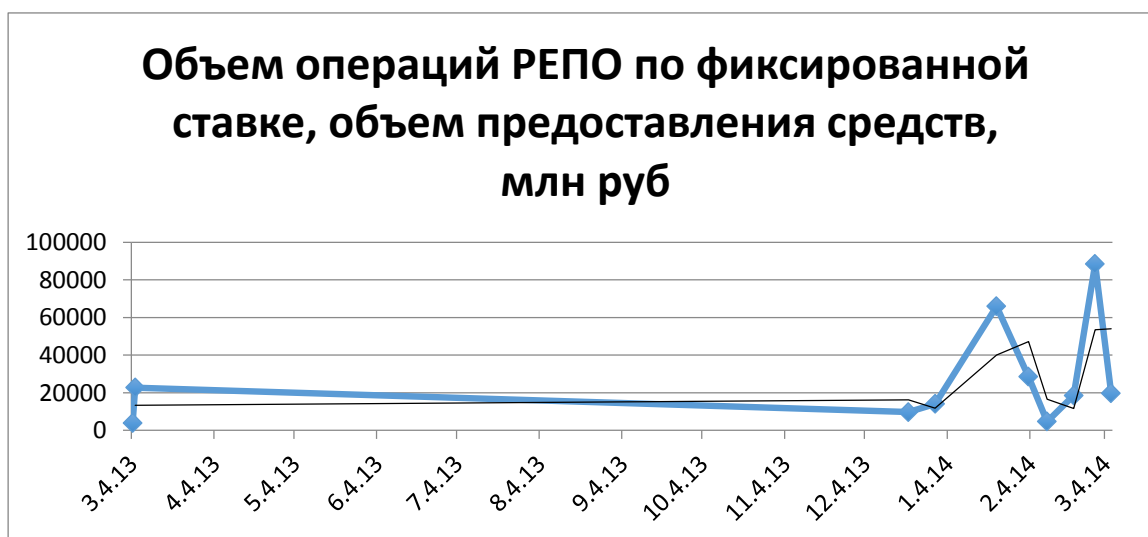
Прогнозируемые результаты и возможные последствия повышения ключевой ставки

Меры Центробанка России выглядят в связи со сложившейся ситуацией вполне своевременными, и разумными. Повышение ключевой ставки было сделано оперативно, однако какие могут быть реальные последствия данных мер в долгосрочной перспективе?

В первую очередь, повышение ставок может привести к удорожанию кредитов. Связано это с тем, что в настоящее время ставка рефинансирования для кредитования коммерческих банков не используется. В последние годы основную часть денежных средств коммерческим банкам Банк России выдавал в форме операций РЕПО и по сделкам "валютный своп" под 5,5–6,5% годовых, а вовсе не по ставке рефинансирования:



источник для составления: cbr.ru



источник для составления: cbr.ru

Процентные ставки по операциям Банка России

Вид операции по предоставлению денежных средств банкам	Инструмент	Срок	Процентные ставки с 25.04.14, % годовых
Операции постоянного действия (по фиксированным процентным ставкам)	Кредиты «овернайт»	1 день	8,50
	Сделки «валютный своп» (рублевая часть)	1 день	8,50
	Ломбардные кредиты, РЕПО	1 день	8,50
	Кредиты, обеспеченные золотом	1 день	8,50
		от 2 до 365 дней	9,00
	Кредиты, обеспеченные нерыночными активами или поручительствами	1 день	8,50
		от 2 до 365 дней	9,25
Операции на открытом рынке (минимальные процентные ставки)	Аукционы РЕПО	от 1 до 6 дней, 1 неделя	7,50
	Аукционы по предоставлению кредитов, обеспеченных нерыночными активами	3 месяца	7,75
	Аукционы по предоставлению кредитов, обеспеченных нерыночными активами или поручительствами	12 месяцев	7,75
Ставка рефинансирования			8,25
Ключевая ставка Банка России			7,50

Одной из последствий повышения ключевой ставки - в том, что повышение ставок может отразиться на ликвидности банковского сектора.

Соответственно, стоит ожидать влияния на межбанковский рынок, и повышения ставок на нем.

В банковской системе России, по пессимистичным прогнозам, сложилась сейчас очень опасная ситуация: нехватка ликвидности может увеличиваться, недоверие банков друг другу будет разрастаться, что приведет к закрытию лимитов на ряд банков. Очень важно не допустить общего кризиса рынка МБК. Более того, если ставка задержится на высоких значениях, то увеличение ключевой ставки способно повлиять на конечные ставки для потребителей, которые имели последнее время тенденцию к снижению. Ставки по кредитам (03.03.2014 -12-15%) отражают риски невозврата и определяются платежеспособным спросом со стороны заемщиков, но пока они слабо связаны с установленной ставкой ЦБ. Возникает вопрос, что произойдет со ставками по вкладам? По мнению аналитиков Альфа банка и банка Открытие, сохранится тенденция к снижению ставок по вкладам. Со следующего года вступает в силу новый закон «О потребительском кредите», предусматривающий ограничение верхнего значения ставок по кредитам, изменяется порядок начисления резервов и расчета достаточности капитала для кредитных портфелей физлиц, темп прироста кредитных портфелей продолжит замедляться. По предварительной оценке в 2014 году он составит 15-20% против 28-29%, ожидаемых по итогам 2013 года. Это позволяет предполагать продолжение тенденции снижения ставок по вкладам в 2014 году. Стремление правительства снизить ставку рефинансирования с 50% вероятностью позволяет утверждать о снижении и ставок по налогам, штрафам и пени.

IV квартал 2013 г. характеризовался для банковского сектора волной отзыва лицензий довольно крупных банков, что уже затеяло определенного вида «панику» среди клиентов банка. Появилась новая тенденция – изъятие денежных средств с вкладов из небольших коммерческих банков в пользу крупных коммерческих банков с государственным участием. Данная паника нанесла пока небольшой удар по банковскому сектору, но уже на протяжении нескольких месяцев держит весь сектор в напряжении. Более того, политика по увеличению ключевой ставки, при условии что данные меры будут нести временный характер, как планируется, а долгосрочный, может привести к новому удару по банковской системе – нехватка ликвидности.

Сравним политику Банка России в отношении ставки рефинансирования и ключевой ставки в период 2008 и 2014. Но так как ключевая ставка была введена только в 2013 году и практически не изменялась, рассмотрим изменение ставки рефинансирования Центральным Банком.



источник: *cbr.ru*

Какие процентные маневры совершал Банк России в течение 2008- 2009 года? Осенью 2008 г. регулятор произвел экстренное снижение процентных ставок с целью повышения ликвидности в банковском секторе и расширения доступности операций рефинансирования для банков. Как видно из приведенного графика с началом 2008 года ставка рефинансирования опустилась с 10 до 11%. В ноябре 2008- феврале 2009 он пошел на временное повышение процентных ставок для противодействия оттоку капитала и атаки на курс рубля. Как видно в течение всего 2008 года мы наблюдали ее увеличение до 10,5 и затем до 11%. С апреля 2009 по начало 2014 ЦБР осуществляет снижение ставок для стимулирования кредитной активности. К задачам стратегии завершения антикризисных мер Банком России можно отнести снижение риска инфляционного давления, предотвращение неадекватного ценообразования на финансовые активы вследствие избыточной ликвидности в банковском секторе, избежание гиперреакции валютного курса рубля и устранение риска безответственного поведения участников рынка.¹³ Следовательно и в 2008 году и в 2014 происходило снижение ставок, что привело к успешному выполнению антикризисных мер.

Стоит отметить один критичный момент. Мега регулятору необходимо разъяснять свою политику, то есть снижать неопределенность в будущем. Для сопоставления стоит сказать о ФРС США, которая публично расписывает свои действия по поводу антикризисных мер. Конечно, регулятор не может быть уверен в своих дальнейших действиях, если его политика во многом зависит от внешних рынков. Тем не менее центральными банками накоплен арсенал средств влияния на рыночные ожидания в условиях неопределенности относительно собственных действий, таких как веерные диаграммы, публикации консенсус-прогнозов,

¹³ «Процентные маневры»-http://www.vedi.ru/red_r/2010/ed070510.pdf

при этом Банк России никак не общается со своей целевой аудиторией. В результате банковское общество само делает работу за денежные власти то есть разрабатывает и предлагает варианты сворачивания антикризисных мер, только в этом случае появляется повод для диалога и возможности избежание ошибок.

Таким образом, можно сделать вывод и сказать о следующих последствиях увеличения ключевой ставки

***Положительные последствия увеличения
ключевой ставки***

Смягчение «паники» инвесторов и всего населения в «черный понедельник»

Воздействие на участников валютного рынка: повышенные ставки делают рублевое финансирование более дорогим и рубль становится более привлекательным. Перемещение участниками финансового рынка активов из валютных в рублевые, что должно привести к стабилизации курса рубля.

Апробирование новых инструментов, например таких как беззалоговые кредиты или временные гарантии по межбанковским сделкам.

Стоимость бивалютной корзины стала более волатильной.

Банк России начинает налаживать диалог с банковским сообществом.

***Негативные последствия увеличения
ключевой ставки***

Нехватка ликвидности в банковском секторе, недоверие банков друг к другу будет расти

Негативное влияние на деловую активность, пополняемость бюджета, рост ВВП

Удорожание кредитов, повышение ставок на межбанковском рынке

Падение цен на акции и облигации

Усиление экономических проблем в стране, а бегство капитала в связи с политическим риском и падение рубля возможно не остановится

На росте экономики сдерживающая денежная политика в виде повышения ставок увеличивает риски полной остановки экономического роста. От прогнозируемых темпов роста нам придется отказаться. Текущий прогноз Минэкономразвития по росту ВВП на 2014 год составляет 2,5%, но в ближайшее время изменения планируют понизить до 2%. Инвесторы активно выводят деньги и как в 2008 году, так и сейчас фондовые индексы реагируют на это отрицательной динамикой. В 2008 РТС упал на 6,5%, ММВБ на 5,25%, в 2014 весь фондовый рынок упал в среднем на 10%. Таким образом, антикризисные меры приводят к преобразованию денежно-кредитной политики связанной с более свободным курсообразованием рубля и повышением эффективности процентной политики. Необходимо помнить, что у правительства существует большой инструментарий для недопущения обвала рубля, к примеру нормы обязательных резервов или операции на открытом рынке. При этом стоит понимать, что бездействие и финансовая дестабилизация куда опаснее.

*Мансурова К.А.
студент 3 курса
кафедра ГМУ и права
Фархутдинова Л.Н.
ассистент
ФГБОУ ВПО БГАУ
Россия, г. Уфа*

РОЛЬ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ В ПОДГОТОВКЕ ВЫСОКОКВАЛИФИЦИРОВАННОГО СПЕЦИАЛИСТА В ОБЛАСТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО И МУНИЦИПАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ

Аннотация: В статье рассматривается вопрос о профессиональной подготовке студентов в области государственного и муниципального управления в ходе производственной практики и об осознанном освоении студентами профессиональных компетенций.

Ключевые слова: производственная практика, модернизация, профессиональная компетентность.

Модернизация образования с учетом грамотного подхода призвана привести систему отечественного образования в соответствии с новыми образовательными стандартами. Под профессиональной компетентностью выпускника понимают его готовность и способность самостоятельно выполнять основные задачи и разрешать возникающие проблемные вопросы при осуществлении возложенных функций в предстоящей как профессиональной, так и социальной деятельности.[1]

Одним из важнейших путей достижения поставленной цели является производственная практика студентов. Во время нее будущие госслужащие приобретают опыт практической и организаторской работы.

Производственная практика — практическая часть учебного процесса подготовки квалифицированных рабочих и специалистов, проходящая, как правило, на различных предприятиях в условиях реального производства.

Областью профессиональной деятельности специалиста государственного и муниципального управления — государственного служащего — является обеспечение эффективного управления организацией, участие в организации и функционировании систем государственного и муниципального управления в соответствии с тенденциями социально-экономического развития.[2]

Специалист государственного и муниципального управления осуществляет анализ фактов и событий, происходящих в регионе, на основании этого прогнозирует тенденции дальнейшего развития ситуации; производит контроль за доходами и расходами бюджетных средств; принимает участие в подготовке бюджета, докладов, публикаций. Госслужащий также решает организационные проблемы; общается с политиками, общественными деятелями, деловыми людьми и гражданами;

инициирует современные формы работы и услуг; занимается совершенствованием структурной организации.

Готовность будущих специалистов к трудовой деятельности, их профессиональная самостоятельность и направленность, мотивация к труду формируется в процессе практического обучения, производительного труда на предприятии в период производственной практики.[3]

Производственная практика студентов является составной частью основной общеобразовательной программы среднего профессионального образования и имеет целью закрепления и углубления знаний, полученных студентами в процессе теоретического обучения, приобретения необходимых умений, навыков и опыта практической работы по изучаемой специальности.[4]

Эффективность производственной практики студентов не менее зависит от условий её проведения. Одним из таких условий является предварительное планирование практики и проведение подготовительных работ.

Другим условием успешности производственной практики является предварительный выбор места прохождения производственной практики - министерства, администрации, предприятия, акционерные общества и т.д. [5]

На мой взгляд, роль производственной практики в жизни студента огромна, так как во время ее прохождения студент познает свою будущую профессию изнутри, чего не может дать теоретическое познание обучения курса.

Использованные источники:

1. Производственная практика[Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.career-st.ru>
2. Дженусов А.И. Особенности организации производственной практики в современных условиях[Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ibl.ru>
3. Что такое Производственная практика?[Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://edugid.ru>
4. Образование в современной России[Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.voskres.ru>
5. <http://studynote.ru>

*Маслов В. Л.
старший преподаватель
Центр развития дополнительного профессионального образования
Национальный исследовательский ядерный университет «МИФИ»
(НИЯУ МИФИ)*

*Российская Федерация, г. Москва
Козырева О. А., к.п.н.
доцент*

*Новокузнецкий филиал-институт
ФГБОУ ВПО «Кемеровский государственный университет»
Российская Федерация, г. Новокузнецк*

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ДЕТЕРМИНАЦИИ И РЕАЛИЗАЦИИ СИСТЕМЫ ПРИНЦИПОВ ФОРМИРОВАНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ, ОРГАНИЗАЦИОННОЙ И КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ ПЕДАГОГОВ КАК УСЛОВИЕ СОХРАНЕНИЕ ОБЩЕСТВА

В структуре постановки и решения задачи моделирования или верификации любой системы принципов социального или профессионального генеза мы будем использовать ниже представленный дидактический и научно-прикладной материал, фасилитирующий постановку педагогической задачи моделирования системы принципов формирования профессиональной, организационной и корпоративной культуры педагогов в оптимизированной форме как продукте мыслетворчества педагога-исследователя и педагога-практика.

Принципы управления в структуре предметной области – социология организаций (Барков С. А. и др.) [1] определяются следующей последовательностью:

- принцип последовательности управленческих функций;
- принцип сочетания науки и искусства;
- принцип сочетания универсальности и специализации;
- принцип сочетания управленческих воздействий с саморегуляцией;
- принцип сочетания управленческих ролей;
- принцип сочетания прав, обязанностей и ответственности;
- принцип сочетания партнерства и состязательности;
- принцип сочетания пассивных и активных методов управления.

Принципы организации в ресурсах предмета «Теория организации и организационное поведение» (Балашов А. П., 2014) [2] определяются следующей нелинейной (сложной) системой принципов:

1) универсальные принципы: - принцип цепной связи; - принцип вхождения; - принцип подбора; - принцип подвижного равновесия; - принцип слабого звена;

2) специфические принципы: - принцип целеполагания; - принцип приоритета функций над составом звеньев; - принцип приоритета объекта

над субъектом; - принцип полной координации; - принцип минимума сложностей; - принцип предела автономии; - принцип сочетания централизма и децентрализма; - принцип масштаба управления; - принцип субординации; - принцип единства распорядительства; - принцип адаптивности;

3) принципы процесса: - принцип направленности; - принцип восприимчивости; - принцип надежности; - принцип гибкости; - принцип ритмичности; - принцип параллельности; - принцип результативности; - принцип эффективности;

4) принципы модернизации структур и процессов: - принцип концептуализации; - принцип компьютеризации; - принцип алгоритмизации; - принцип систематизации; - принцип концентрации; - принцип специализации; - принцип стандартизации; - принцип персонификации.

Принципы проектирования организационной структуры, выделенные А. Г. Фарраховым, сводятся к следующим: оптимальность, оперативность, надежность, экономичность, гибкость, устойчивость структуры управления.

Принципы организации, выделенные А. Г. Фарраховым, представленные в работе [3], детерминированы следующей иерархией:

1) общие принципы организации: - принцип обратной связи; - принцип развития; - принцип конгруэнтности; - принцип дополнительности; - принцип соответствия цели и ресурсов; - принцип соответствия распорядительства и подчинения; - принцип эффективности производства и экономичности; - принцип оптимального сочетания централизации и децентрализации производства и управления; - принцип прямооточности; - принцип ритмичности и синхронизации (системный принцип);

2) частные и ситуационные принципы организации:

а) принципы статического состояния организации: - принцип приоритета цели; - принцип приоритета функций над структурой; - принцип приоритета субъекта управления над объектом управления;

б) динамического состояния организации: - принцип приоритета персонала; - принцип приоритета структур над функциями; - принцип приоритета объекта управления над субъектом управления.

В структуре общепедагогического и профессионально-педагогического знания мы будем использовать авторский продукт детерминации и моделирования системы принципов, отраженный в ряде научных и учебно-методических публикаций [4, 5, 13].

Обобщив личный опыт профессионально-педагогической деятельности и педагогического наблюдения за коллегами, представим одну из систем принципов формирования профессиональной, организационной и корпоративной культуры педагогов:

1. Принцип научной основы формирования профессиональной, организационной и корпоративной культуры, реализуемых в контексте

детерминируемых ценностей и норм отношений, а также условий продуцирования и верификации авторских средств профессионального, организационного или корпоративного генезов:

- принцип единства материального и духовного в планировании и реализации идей и моделей взаимодействия, самореализации, самосовершенствования личности;

- принцип единства сознания и деятельности в постановке и решении субъектно-средовых, индивидуально-деятельностных, аксиолого-акмеологических противоречий целостного процесса профессионального становления и взаимодействия;

- принцип единства теории и практики в постановке и решении, верификации и оптимизации всех задач профессионального генеза;

- принцип учета нормального распределения способностей, потребностей, целей, мотивов и прочих аспектов полисубъектного становления и развития личности в структуре ведущей деятельности и хобби;

- принцип доступности, своевременности, логичности, последовательности, системности, систематичности, культуросообразности, природосообразности, активности, сознательности, востребованности, конкурентоспособности и гуманизма в фасилитации основ формирования профессиональной, организационной, корпоративной культуры.

2. Принцип формирования самостоятельности и креативности личности в структуре профессионально-деятельностного становления и развития:

- принцип единства воспитания и самовоспитания, обучения и самообучения, развития и саморазвития, образования и самообразования, контроля и самоконтроля и пр.;

- принцип своевременного формирования модели социальных отношений и ролей в контексте самоактуализации и самореализации личности;

- принцип формирования объективной, позитивной самооценки и достаточного уровня притязаний;

- принцип формирования ответственности, дисциплины, потребности в изучении права и неустанного развития, ситуативной модификации специфики профессионального роста, коммуникативной культуры и культуры самостоятельной работы;

- принцип аксиолого-акмеологической защиты личности в структуре продуцирования благ и ценностей как основы социально-профессиональной страховки.

3. Принцип рационального планирования времени и ресурсов труда (timemanager):

- принцип оптимизации условий и ресурсов ведущей деятельности и хобби;

- принцип своевременного восстановления организма через формирование и реализацию потребности в активном и здоровом отдыхе, физической культуре и спорте;

- принцип использования современных достижений и техники в организации рабочего места, а также способов, форм, условий самовыражения и продуцирования благ и результатов альфа/бета-труда;

- принцип продуктивности, креативности, конкурентоспособности и состоятельности личной практики в профессиональном самовыражении, самореализации и мастерстве.

4. Принцип дихотомического сочетания традиционного и инновационного в подготовке и решении задач и условий формирования профессиональной, организационной и корпоративной культуры педагогов:

- принцип единства профессиональной, организационной и корпоративной культуры педагогов;

- принцип личностно, социально, профессионально верификации основ и моделей профессиональной, организационной и корпоративной культуры педагогов;

- принцип диалектического развития личности в структуре формирования профессиональной, организационной и корпоративной культуры педагогов;

- принцип неограниченных возможностей личности в структуре полисубъектных отношений и саморазвития личности.

5. Принцип учета индивидуальных особенностей личности, нормального распределения способностей, склонностей, предпочтений, мотивов и целей в системе выявляемых и решаемых противоречий профессионального становления личности и управления карьерой:

- принцип учета гендерных (половых), возрастных, социальных, интеллектуальных и прочих особенностей личности, включенной в процесс формирования профессиональной, организационной и корпоративной культуры педагогов;

- принцип учета пространственно-временных ограничений;

- принцип формирования внутренней мотивации личности, включенной в систему выявляемых и решаемых противоречий профессионального становления личности и управления карьерой.

6. Принцип гуманизации и здоровьесбережения в формировании профессиональной, организационной и корпоративной культуры педагогов:

- принцип включения личности в условия непрерывного профессионального образования в контексте его гуманизации и продуктивной самореализации личности-профессионала;

- принцип учета потребностей и возможность прогнозирования изменений и расширения возможностей личности в структуре получения общего и профессионального образования в условиях учета государственной политики (концепции образования);

- принцип формирования потребности у личности и социально-профессиональной среды в сохранении здоровья как фундаментальной ценности, предопределяющей все результаты труда и общения личности.

7. Принцип ограниченности условиями процесса взаимодействия (время, материально-технические условия, индивидуальные особенности субъектов деятельности, культурологические, информационные, ценностные и т.д.) и др.:

- принцип адекватного отражения объективной действительности, ее проблем, перспектив, нюансов преобразования;

- принцип выращивания в культуре педагогической деятельности и мышления;

- принцип рационального сочетания различных видов, форм, методов и средств профессионального взаимодействия и управления коллективом.

В таком понимании необходимо отразить верификации системы принципов формирования профессиональной, организационной и корпоративной культуры педагогов, теоретически приняв/определив понятие «результативность труда», «показатели результатов труда работника», а также проиллюстрировав качественно различные грани профессионально-педагогических отношений.

Результативность труда – это мера эффективности труда, характеризующаяся достижением ожидаемого результата труда, цели трудовой деятельности или степени приближения к ней [6].

Показатели результатов труда работника – это количественные и качественные характеристики его труда, которые используются для планирования и оценки его деятельности за какой-либо период времени (год, квартал, месяц) или при выполнении установленного объема работы либо задачи [6].

В таком понимании как нельзя к стати приказ Минобрнауки России от 28.07.2014 N 795 "Об утверждении Положения о порядке проведения аттестации работников, занимающих должности научно-педагогических работников" (Зарегистрировано в Минюсте России 07.08.2014 N 33468), согласно которому могут быть созданы объективные условия для исследования качества изучаемых нами явлений.

О нарушениях в области профессионально-педагогической, морально-этической, содержательно-правовой и др. сторон труда педагогов немало написано в прессе – это и неутвержденные диссертационные исследования, например, Галины Жуковой (она была самым молодым доктором наук в России - защитилась в 26 лет), ее сестра - Лидия Федякина до апреля 2014 года возглавляла, но была уволена с поста ректора [7-11].

Ситуация, когда Федякина, будучи беременной и уволенной из ректоров РГСУ, – снискала поддержку коллег достаточно интересна в структуре анализа сформированности таких ценностей, как гуманизм, профессионализм, этика, культура. Коллеги Федякиной – преподаватели

РГСУ забывают один очень важный факт – если женщина украла что-либо – то ее за воровство сажают в тюрьму на тот срок, который определен законодательством, но в нашей ситуации – госпожу Федякину только отстраняют от занимаемой должности и не лишают ученой степени из-за пресловутого срока давности.

Гуманизм деформированный неоднократно даст о себе знать – каждый такого рода практик вырастит не одного такого студента, который будет брать чужое как должное и не испытывать никаких угрызений совести. Тем более, что своих детей мы воспитываем в тех же канонах и практике, что и владеем сами, свидетельство данного факта – народная мудрость – «От осинки не рождаются апельсинки».

Да и интересный факт избиения отца Галины Жуковой – Василия Жуковой описан в источнике [12], причем – что мы хотим от качества формирования общей и правовой культуры нашего народа, когда элита педагогов не может ничего создать интеллектуально самолично, – плагиат так хорошо вошел в нашу жизнь, намечая новые деструкции как личности, так и общества в целом?!...

Из личного опыта можно выделить работу О. А. Милинис, которая не была утверждена в срок и по какой-то чудодейственной схеме получила диплом доктора наук, – очень интересно, что в автореферате Ольга Артуровна не постеснялась присвоить долю авторского текста из учебных пособий, в которых она не написала ни единого слова, а судебное разбирательство выделило странный факт, что из МИНОБР-а РФ приходит документ, в котором покрывают Милинис в присвоении авторского текста О. А. Козыревой (данный факт засвидетельствован на суде Центрального района в гор. Новокузнецке) – дело № 2-2553/2014 Центрального районного суда г. Новокузнецка, кроме того грубейшие нарушения со стороны ведения дела определили данное дело апелляционной жалобой в судебную коллегия по гражданским делам Кемеровского областного суда г. Кемерово, ул. Островского, 12 с ходатайством рассмотреть его в присутствии прокурора. Приведу часть апелляционной жалобы:

«При вынесении решения суд не ознакомил меня с версией юриста МИНОБР-а РФ, я с данными документами познакомилась только, когда копировала листы дела (11.06.2014). Юрист делает акцент, что я бездоказательно обвиняю Милинис О. А., но он не был ознакомлен с материалами дела и показаниями свидетелей, а также моём ходатайстве о назначении экспертизы. Не принимая во внимание показателей свидетелей, о которых не знал юрист МИНОБР-а РФ или не хотелось бы думать специально проигнорировали, где по показаниям третьего лица – Кундозеровой Л. И. и свидетелей – Долговой Т.Ф и Базайкиной Т. В. стопроцентно текстовая часть двух учебных пособий была написана мной (Козыревой О. А.), суд не применил согласно ст.1257. п.4, что Милинис самолично выделила себе из учебных пособий по 0,6 (по написанному – по

60 % авторского текста), а на втором заседании стала утверждать, что это ей написано 0,6 п.л. (печатных листа), что в корне не верно и было засвидетельствовано третьим лицом и свидетелями, не взирая на тот факт, что каждый из соавторов вправе самостоятельно принимать меры по защите своих авторских прав, мы было отказано в автороведческой экспертизе;

- кроме того, в МИНОБР-е РФ множество отделов, перечислять которые нам здесь вряд ли стоит и ВАК РФ находится на ул. Люсиновской д.51 (г. Москва), где и расположена Высшая аттестационная комиссия при Министерстве образования и науки РФ, председатель Филиппов Владимир Михайлович, директор Шишканова Инесса Александровна, а Милинис О. А. вводит в заблуждение суд – не дает приложенных трижды документов от МИНОБР-а РФ в заседании суда, не озвучивает – утаивает факты, в которых юрист не знает, что Кундозерова Л. И. – третье лицо, свидетели Долгова Т. Ф., Базайкина Т. В. доказывают, что авторство текстовой части принадлежит стопроцентно мне. И в деле на стр. 149-150 Милинис О. А. представляет устаревшие правовые нормы, которые также не были озвучены ни на первом заседании (15.05.2014), ни на втором (02.06.2014). Теперь действует другая правовая норма – Постановление Правительства РФ от 24.09.2013 №842 (с изм. от 21.04.2014) «О порядке присуждения ученых степеней».

- согласно ПЛЕНУМА ВЕРХОВНОГО СУДА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ, ПОСТАНОВЛЕНИЕ от 19 июня 2006 г. N 15 О ВОПРОСАХ, ВОЗНИКШИХ У СУДОВ ПРИ РАССМОТРЕНИИ ГРАЖДАНСКИХ ДЕЛ, СВЯЗАННЫХ С ПРИМЕНЕНИЕМ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА ОБ АВТОРСКОМ ПРАВЕ И СМЕЖНЫХ ПРАВАХ в п. 14. Ответчик обязан доказать выполнение им требований указанного Закона при использовании произведений и (или) объектов смежных прав. В противном случае физическое или юридическое лицо признается нарушителем авторского права и (или) смежных прав, и для него наступает гражданско-правовая ответственность в соответствии с законодательством Российской Федерации.

Милинис О. А. не доказала, что она хоть какой-то вклад внесла в учебные пособия, но самолично выделила по 0,6 из каждого. Кроме того, не было принято во внимание, что далее по тексту «Истец должен подтвердить факт принадлежности ему авторского права и (или) смежных прав или права на их защиту, а также факт использования данных прав ответчиком. При этом необходимо исходить из презумпции авторства, предусмотренной статьей 9 Закона Российской Федерации "Об авторском праве и смежных правах". В частности, при отсутствии доказательств иного автором произведения считается лицо, указанное в качестве автора на оригинале или на экземпляре произведения.

Таким образом, только экспертиза может установить истинность принадлежности текстовых частей двух пособий, заявленных у истца на С.47. автореферата на соискание докторской диссертации, выставленном на

сайте ВАК РФ <http://vak2.ed.gov.ru/catalogue/details/63371> на стр. 47 библиографические записи:

26. Кундозерова Л.И., Козырева О.А., Михальцова Л.Ф., Милинис О.А. Методические рекомендации для подготовки к итоговым государственным испытаниям по педагогике студентам специальности «030100.00»-«Информатика с дополнительной специальностью английский язык»: учебное пособие. – Новокузнецк: РИО КузГПА, 2008. – 41 с. [+ приложение на CD] (авт. 0,6).

27. Кундозерова Л.И., Козырева О.А., Михальцова Л.Ф., Милинис О.А. Методические рекомендации для подготовки к итоговым государственным испытаниям по педагогике студентам специальности «0310000»-«Педагогика и психология»: учебное пособие. – Новокузнецк: РИО КузГПА, 2008. – 38 с. [+ приложение на CD] (авт. 0,6).

Кроме того, обращение моё в ВАК РФ о лишении ученой степени доктора педагогических наук – Милинис О. А. основано на Постановлении Правительства РФ от 24.09.2013 №842 (с изм. от 21.04.2014) «О порядке присуждения ученых степеней» п.VI. Лишение ученых степеней, согл. 66, 67, 68, 70, 72, 73, 75, 76, 77 я руководствовалась тем положением, что единственная автороведческая экспертиза находится в Московской юридической академии им. О. Е. Кутафина (123995, г. Москва, ул. Садовая-Кудринская, д. 9) и не провела ее в частном порядке, только ходатайствовала на первом заседании – 15.05.2014 «о назначении судебной автороведческой (лингвистической) экспертизы в единственное образовательное учреждение нашей страны, имеющей высококвалифицированных специалистов на кафедре судебных экспертиз – Московскую юридическую академию им. О. Е. Кутафина (123995, г. Москва, ул. Садовая-Кудринская, д. 9) или в АНО "СОДЭКС МГЮА имени О. Е. Кутафина (123995, г. Москва, ул. Садовая-Кудринская, д. 9, тел. 8(499)244-87-67, E-mail: ise@msal.ru, Сайт: www.isemgua.ru), руководитель – Сергей Борисович Россинский для определения авторства текста двух учебно-методических пособий».

Тем самым, моё право было нарушено дважды – суд не принял во внимание о ее необходимости, а второе – это нарушение, которое было сделано на суде, – отказ был дан не в определении суда, а сразу в решении суда от 02.06.2014. Данная мера нарушает моё право – отстаивания и защиты авторского права на учебные пособия, нарушены процессуальные права мои и моих свидетелей, а также третьего лица - Л. И. Кундозеровой». Конец цитаты.

Данное дело на текущий момент остается не завершенным – в данной ситуации видно качество формирования профессиональной культуры педагога, организационной культуры педагога, а также корпоративной культуры педагога.

Кроме того, относительно – Милинис О. А. – данный кадр получает Министерскую грамоту благодаря кропотливой работе ее мамы – ведущего

сотрудника отдела кадров, которая без ведома кафедры педагогики, на которой работе Милинис О. А., включает свою дочь в списки награждаемых сотрудников Кузбасской государственной педагогической академии (докладная №254, от 25.06.2013, КузГПА).

На этом Ольга Артуровна Милинис не остановилась – она присвоила работы Ольги Андреевны Урбан (в девичестве Милинис носила фамилию Урбан) в РИНЦ, что опять-таки покрывается корпоративной культурой доктора химических наук, профессора Иванова Федора Ивановича, который неадекватно оценил ситуацию, решив бороться за непорядочного доктора наук НФИ «КемГУ», в который вошла после реорганизации КузГПА, был поставлен в ситуацию, в которой в легкой формулировке обязал Ольгу Артуровну убрать присвоенные работы в РИНЦ (исх. №01-08/890 от 10.07.2014, НФИ КемГУ), но данные РИНЦ Ольгой Артуровной были использованы при избрании на должность профессора, в которой она и будет работать 5 лет, - данная ситуация является нецелесообразным использованием государственных активов в покрывательстве лжепрофессоров и лжедокторов.

Опыт общения с доктором педагогических наук, профессором – Кундозеровой Людмилой Ивановной высветил тот факт, что она писала в ВАК РФ письма, в которых отражала несуразность и фальсификацию докторских работ О. А. Милинис и Л. Ф. Михальцовой, приведу пример в цитате данное письмо полностью (с дозволения Людмилы Ивановны Кундозеровой):

Начало цитаты. «Считаю необходимым довести до Вашего сведения и сведения членов президиума ВАК следующее. Милинис О.А. выполняла кандидатскую диссертацию под моим руководством, поэтому мой интерес к её докторской диссертации вполне очевиден, тем более что работа выполнена ею в удивительно короткий срок (с мая 2009г. по май 2011г). В мае 2011г Милинис О.А. прошла предзащиту в Томском институте развития образовательных систем РАО. Предполагая дать официальный отзыв на автореферат докторской диссертации «Субъектно-ориентированный подход к в креативной образовательной деятельности» Милинис О.А., защита которой состоялась 24.05.2012г. на заседании диссертационного совета Д 212.081.02 при Федеральном государственном автономном образовательном учреждении высшего профессионального образования «Казанский (Приволжский) федеральный университет, мною был проанализирован текст автореферата и публикации по теме и предмету докторской диссертации.

Анализ текста показал, что он во многом идентичен тексту автореферата докторской диссертации «Формирование ценностно-смысловых ориентаций будущих педагогов на творческое саморазвитие в условиях непрерывного образования» Михальцовой Л.Ф. (защита состоялась 24.11.2011г. на заседании диссертационного совета Д 212.081.02 при

Федеральном государственном автономном образовательном учреждении высшего профессионального образования «Казанский (Приволжский) федеральный университет).

Понимаю, что любой диссертант, в определенной степени, «зажат» в рамки официальной формы автореферата и вынужден следовать формальной структуре изложения. Однако каждый имеет свой литературный стиль, характер интерпретации результатов и т.д. В данном случае, речь идет об откровенном плагиате текста по всем разделам автореферата.

Я вынуждена была отказаться от мысли написания официального отзыва, поскольку мне пришлось бы повторить замечания, данные в официальном отзыве на автореферат Михальцовой Л.Ф.

Однако, считая подобную ситуацию недопустимой, считая, что это является сознательным введением в заблуждение диссертационного совета и ВАК, серьезным нарушением требований ВАК, предъявляемым к защите докторских диссертаций, прошу обратить пристальное внимание на указанный мной факт беззастенчивого плагиата Милинис О.А.

Уверена, что необходимая проверка на плагиат должна и будет проведена, тем не менее, прилагаю два текста: исходный – Михальцовой М.Л. и Милинис О.А., переписанный с первого (Приложение № 1 и Приложение № 2 к данному обращению), в которых маркером выделен идентичный текст. В то же время следует отметить основные замечания:

1. Не согласован научный аппарат исследования (предмет, гипотеза и задачи).

2. Заявленные в предмете исследования концептуальные основы и технология разработки субъектного ориентированного подхода к развитию культуры творческой самореализации студентов- педагогов в креативной образовательной деятельности в гипотезе обозначены как разработка концепции, проектирование системы...и педагогической технологии.... В тексте автореферата концепция, педагогическая система и технология подменены на модели, причем многомерная модель творческой самореализации заимствована из работ академика В.И Андреева.

3. Педагогический эксперимент в КузГПА не проводился.

Милинис.О.А. работала на кафедре теории и методики профессионального образования до 18 мая 2009г и была переведена на кафедру педагогики в связи с началом работы над докторской диссертацией (приказ №354-к/п от 18 мая 2009г). С 2000 по 2010 г.г. разные разделы педагогики вели все преподаватели кафедры. В это время кафедра обслуживала физико-математический (ФМФ), технолого-экономический (ТЭФ), факультет педагогики и психологии (ПиП) и физического воспитания (ФФК), а не все факультеты, как указано в автореферате. На ФФК все разделы педагогики вела с 2000г доц. Елизарова Л.П., а с 2008г. – и по настоящее время ведет доц. Козырева О.А. (карты учебных поручений хранятся). Эксперимента Елизарова Л.П., Козырева О.А. (по теме

докторской диссертации Милинис О.А.) и, тем более, не работающая на факультете, Милинис О.А. не проводили. На ФМФ, ТЭФ и ПиП разные разделы педагогики вели все преподаватели кафедры: теорию обучения на ФМФ и ТЭФ – Кундозерова Л.И., введение в пед. деятельность, общую педагогику, теорию воспитания – Елизарова Л.П., Козырева О.А., Кузнецов С.В., Михальцова Л.Ф (до 18 мая 2009г.), Милинис О.А. (до 18 мая 2009г.), историю педагогики – Луценко Е.Н. Все преподаватели кафедры работали в одних и тех же потоках и с одними и теми же студентами, проводили лекции, семинарские занятия, руководили педагогической практикой, курсовыми работами, все были заняты работой по общеинститутской теме и никто, из названных, исследования по развитию культуры творческой самореализации студентов-педагогов не проводил. Дипломных работ по педагогике в КузГПА на этих факультетах нет, поэтому Милинис О.А. никак не могла ими руководить, как заявлено в автореферате. Если даже предположить, что педагогический эксперимент Милинис О.А. начала с 2009-2010 учебного года на всех факультетах КузГПА, в педагогических университетах Сибири и 4-х университетах США, то с начала эксперимента до предзащиты прошло 2уч года (предзащита в мае 2011г), а с 1 января 2011г. Милинис О.А. ушла в творческий отпуск для оформления диссертации. Каким образом проведен широкомасштабный эксперимент за 2 года?

4. В публикациях, рабочих материалах кафедры отсутствует дидактическое и методическое обеспечение педагогического эксперимента, разработанное Милинис О.А. Более того, в публикациях отсутствуют материалы, подтверждающие педагогический эксперимент: план и программа эксперимента, содержание, анализ промежуточных и окончательных результатов эксперимента, промежуточные достижения студентов с 1 по 5 курсы. Все публикации посвящены разным теоретическим обзорам. Как преподаватели кафедры могли участвовать в проведении педагогического эксперимента по докторской диссертации Милинис О.А. (судя по автореферату, они участвовали), если отсутствуют материалы? На заседаниях кафедр и советах факультетов регулярно обсуждаются теоретические и практические исследования, однако в протоколах заседаний отсутствует информация о проведении эксперимента по докторской диссертации Милинис О.А.

5. Из 64 публикаций автореферата Милинис О.А. 32 опубликованы в соавторстве с Михальцовой Л.Ф., защитившей докторскую диссертацию в ноябре 2011г. по совершенно иной проблеме. Кроме того, статьи №№ 3, 46 в списке публикаций идентичны друг другу по названию и содержанию, различаются лишь годом издания (2009г. и 2010г.); статьи под №№ 49,54 идентичны по названию и содержанию); материалы статей в списке под номерами 25,26,27,29,30,31,34,35,36,37,38 не относятся к теме и предмету исследования.

Монография под номером № 24 написана по теме кандидатской диссертации Милинис О.А. (2004г.) и отражает результаты другого, отличного от докторской, исследования».

Конец цитаты.

Итак, данный опыт не единственный – работа Михальцовой Любви Филипповны дважды не проходила в ВАК-е, но ей могут также как и Ольге Артуровне выписать необыкновенным образом диплом доктора педагогических наук – ходят слухи, а после слухов появляется продукт деформаций профессионально-педагогической культуры.

Хотелось бы акцентировать на том, что ВАК РФ, видимо знает о чрезмерном заимствовании у Милинис и Михальцовой - соискателей на ученую степень доктора педагогических наук, что не принимается во внимание ВАК-ом РФ и всё пока на стороне таких «педагогов-практиков», которые не только сами без интеллектуального воровства - плагиата - не могут написать самостоятельные, цельные, исследовательские – научно-педагогические работы, но и распространяют такого рода ценности в среде студентов-педагогов.

Стоит отметить, что историко-статистический анализ сформированности корпоративной культуры педагога в образовательном учреждении непрерывного профессионального образования по продуктам самовыражения и самореализации может быть самым страшным свидетельством на текущий момент – библиотека им. В. И. Ленина должна по одной педагогике каждый год иметь сверхбольшие пополняемые фонды научной и научно-методической литературы, т.к. если посчитать - сколько у нас кандидатов и докторов педагогических наук в структуре подготовки «13.00.01 - общая педагогика и история педагогики», да и помножить данное количество хотя бы на 1 или 2 работы, то можно зачитаться данным богатейшим наследием ученых и практиков, которое отчего-то не появляется, и каждый астрономический или учебный год в фондах нашего научно-педагогического наследия появляется не более 60-70 новых работ в выделенной области научно-педагогической деятельности.

К сожалению, если высший орган в структуре МИНОБР-а (ВАК РФ) не задумается о последствиях, которые очень хорошо, на наш взгляд, просматривает министр образования РФ – Дмитрий Викторович Ливанов (примеры приведены выше), то качество жизни и ценность личности самостоятельной, социальной и продуктивной будет уничтожена Милинисами, Федякиными и прочими образцами фальсификации, бескультурия и социально-профессиональных деформаций нашего времени.

Использованные источники:

1. Барков, С. А. Социология организаций : учебник для бакалавров / С. А. Барков, В. И. Зубков. – М. : Юрайт, 2013. – 395 с. – ISBN 978-5-9916-2274-5.
2. Балашов, А. П. Теория организации и организационное поведения : учебное пособие / А. П. Балашов. – М. : Вузовский учебник, ИНФРА-М,

2014. – 304 с. - ISBN 978-5-9558-0343-2 (Вузовский учебник, print) ; - ISBN 978-5-16-009275-1 (ИНФРА-М, print) ; ISBN 978-5-16-100357-2 (online).

3. Фаррахов, А. Г. Теория менеджмента : история управленческой мысли, теория организации, организационное поведение : учебное пособие / А. Г. Фаррахов. – М. : ИНФРА-М, 2014. – 272 с. - ISBN 978-5-16-009073-3.

4. Козырева, О. А. Управление образовательными системами : учебное пособие для студентов педагогических вузов / О. А. Козырева. – Новокузнецк : КузГПА, 2010. – 97 с. [+приложение на DVD]. – ISBN 978-5-85117-552-7.

5. Козырева, О. А. Технология системно-педагогического моделирования и качество формирования культуры самостоятельной работы педагогов : теоретический аспект / О. А. Козырева // European Social Science Journal. – 2014. – № 4. – Т.1. – С. 134-141.

6. Митрофанова, Е. А. Управление персоналом: теория и практика. Оценка результатов труда персонала и результатов подразделений службы управления персоналом : учебно-практическое пособие / Е. А. Митрофанова, Л. В. Ивановская ; под ред. А. Я. Кибанова. – М. : Проспект, 2013. – 72 с. - ISBN 978-5-392-09932-0.

7. <http://www.novayagazeta.ru/inquests/64302.html>

8. <http://www.novayagazeta.ru/inquests/64376.html>

9. <http://www.novayagazeta.ru/society/64121.html>

10. <http://www.novayagazeta.ru/society/64161.html>

11. <http://www.novayagazeta.ru/society/64772.html>

12. <http://www.gazeta.ru/social/2014/08/26/6191069.shtml>

13. Редлих, С. М. Специфика и результативность формирования культуры самостоятельной работы будущего педагога по ФК как ресурс становления и профессионализма / С. М. Редлих, О. А. Козырева // Педагогическое образование и наука. – 2014. – №1. – С.103-107.

*Матвеева А. А.
студент 4го курса*

*Финансово-экономический институт
Россия, г. Якутск*

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ В ОРГАНИЗАЦИИ (НА ПРИМЕРЕ ООО «ФАНАМ-КИНЕМА»)

На сегодняшний день работа отдела по управлению персоналом не ограничивается лишь проведением мероприятий по отбору и набору рабочей силы. Размах, выполняемых отделом функций, огромен. Специалисты по управлению персоналом не только должны обеспечивать организацию кадрами, но и должны уметь обучать и развивать новые кадры, а также находить способы их мотивации в трудовой деятельности, чтобы повысить

производительность и эффективное функционирование организации в целом.

Для более детального рассмотрения и изучения функций отдела кадров проведем исследование в ООО «Фанам-Синема». Перед тем, как приступить к исследовательской части, познакомимся с деятельностью самой компании.

Компания ООО «Фанам-Синема» была создана 9 ноября 2005 года. Основным видом деятельности является «Показ фильмов» [10]. В том же году компания ООО «Фанам-Синема» приступила к созданию кинотеатра, отвечающего мировым стандартам качества кинопоказа и предоставляемого сервиса. Уклон был сделан на разработку наиболее востребованной концепции многозального кинотеатра, совмещенного с широким набором дополнительных сервисов и современным оформлением [8].

На сегодняшний день «CinemaCenter» – это 3 современных кинозала. Все залы оснащены современным звуком и кинопроекционным оборудованием. На двух этажах кинотеатра расположено несколько баров и кафе [9]. Также, кинотеатр выпускает собственный журнал с одноименным названием. Издание специализируется на новостях и актуальных вопросах киноиндустрии, с упором на местный кинематограф. Годовая выручка превышает 120 млн. рублей.

Ознакомившись с общей информацией об организации, перейдем к конкретному ее отделу, которая занимается непосредственно персоналом, отделу кадров.

Здесь отдел кадров выполняет 12 функций. Среди них: поиск и найм работников, контроль своевременного оформления приема, перевода и увольнения работников, работа с мотивацией персонала и др. [6]

Для повышения производительности труда и эффективного функционирования организации в целом необходимо развивать ее главный потенциал – работников, путем увеличения их профессионального опыта. Системной работы по повышению квалификации работников в кинотеатре не проводится. Однако, в 2013 г. в «CinemaCenter» был приглашен бизнес-тренер кассиров (кафе), кассиров билетных и контролеров билетов. После проведения тренинга были утверждены Правила культуры обслуживания посетителей кинотеатра [7].

Но при всей организованности и многофункциональности деятельности отдела кадров, мы не обнаружили работы, проводимой для оценки персонала, в частности, аттестации.

Классик управленческого консультирования Эдгар Шайн писал, что эффективный менеджер должен уделять равное внимание двум направлениям своей деятельности: взаимодействию с внешней средой и совершенствованию внутренней среды организации. В этом смысле аттестация способствует развитию внутрифирменных отношений. Поэтому повышенное внимание к проведению аттестации не случайно. Руководители, таким образом, стремятся к укреплению внутренних рядов и, в конечном

счете, к повышению устойчивости работы организации в неблагоприятных экономических условиях [3, с. 118].

После основания ООО «Фанам-Синема» в 2005 году и начала работы кинотеатра в 2009 году аттестация сотрудников ни разу не проводилась. Чтобы определить компетентность работников всех структурных подразделений кинотеатра, особенно АУП, мы будем рассматривать вопрос введения процедуры аттестации. Для того, чтобы узнать необходимость ее внедрения проведем исследование и составим программу, по которой и будем ориентироваться в своей работе.

Цель исследования. Разработка рекомендаций по совершенствованию работы отдела кадров и впоследствии эффективной и производительной работы самой организации.

Проблема исследования. Чтобы устоять в конкурентной борьбе за лидирующие позиции, организация должна динамично развиваться в соответствии с текущими реалиями современной жизни. Не является исключением и кинотеатр, в данном случае «CinemaCenter». Особенно, в этот период «бума кино», когда люди все чаще проводят свой досуг за просмотром фильмов, именно, в кинотеатре.

Необходимо «идти в ногу» с быстро развивающейся индустрией кино. Постоянно меняются квалификационные требования к работникам и должностные обязанности. Инструментом, позволяющим настраивать системы управления, является аттестация. Чтобы обеспечить управляемость, руководители должны своевременно получать достоверную оценку уровня квалификации работников. Но при этом, нужен не разовый «срез» ситуации, а постоянный мониторинг, который обеспечивает измерение и контроль соответствия ключевых показателей заданным критериям. И именно, этот ключевой фактор – аттестация персонала, отсутствует в ООО «Фанам-Синема» по итогам анализа системы управления персоналом.

Предметом исследования является реализация мероприятий по аттестации персонала. Объект исследования – ООО «Фанам-Синема». Исходя из проблемы исследования, наша гипотеза будет состоять в том, что введение проведения мероприятий по аттестации персонала приведет к эффективной управленческой деятельности организации.

Основным методом для исследования является метод анкетирования.

Респондентами исследования являются работники кинотеатра «CinemaCenter».

Рис.2. Результаты опроса о проф. уровне

численности было опрошено 34 человека из основных работников. По итогам результатов анкетирования выяснилось, что большинство работников (23 чел.) за проведение аттестации (рисунок 1).

Хотите ли Вы повысить свой профессиональный уровень?

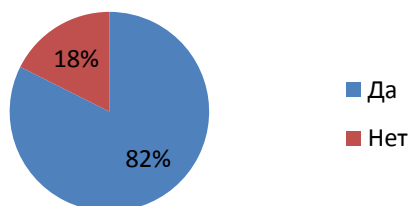
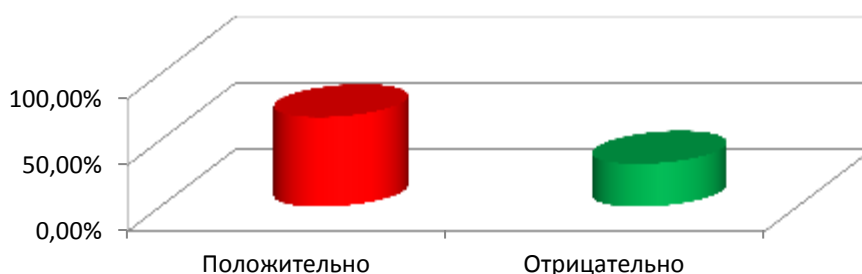


Рис.1. Результаты опроса об аттестации

Как Вы относитесь к проведению аттестации?



Также, 82,4% опрошенных заинтересованы в повышении своего профессионального уровня (рисунок 3). Что неудивительно, т.к. в наш динамичный век быстроразвивающихся технологий и процессов необходимо соответствовать меняющимся стандартам. Как говорится «нужно идти в ногу со временем».

Таким образом, в общем итоге мы получили положительный ответ от самих работников кинотеатра на предложение ввести процедуру аттестации персонала. Отметим еще то, что многие работники из административно-управленческого персонала сами поддерживали идею аттестации и хотели бы, чтобы внесли ее в ближайшем будущем.

По итогам научно-исследовательской работы мы убедились в том, что введение процедуры аттестации необходимо.

Исходя из всего вышесказанного, мы рекомендуем ООО «Фанам-Синема»:

1. Сделать системной работу по повышению квалификации работников в кинотеатре, не только кассиров и контролеров, но и административно-управленческий персонал;
2. В основном же мы рассмотрели и изучили введение процедуры аттестации персонала для наиболее эффективной оценки профессиональной подготовки и соответствия работника занимаемой должности. Мы предлагаем проводить аттестацию раз в 5 лет. Так как кинотеатр работает без перерывов и выходных, необходимо, чтобы работники проходили

аттестацию по очереди, чтобы всегда был человек, который бы выполнял их работу во время аттестации. Поэтому работники будут проходить аттестацию по группам в течение месяца.

Эти рекомендации являются одними из главных, т.к. высококвалифицированный персонал – это ключевой фактор повышения конкурентоспособности организации и его эффективной работы.

Использованные источники:

1. Кибанов А. Я. Управление персоналом организации: учебник. – 4-е изд., доп. и перераб. – М.: ИНФРА-М, 2011.
2. Маслова В. М. Управление персоналом: учебник. – М.: Издательство Юрайт, 2011.
3. Моргунов Е. Б. Управление персоналом: исследование, оценка, обучение: учебник для бакалавров. – 3-е изд. перераб. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2011.
4. Устав ООО «Фанам-Синема»
5. Правила внутреннего трудового распорядка
6. Должностная инструкция Специалиста по кадровому обеспечению
7. Внутренние документы ООО «Фанам-Синема» (приказы)
8. Сайт «CinemaCenter». Наша история
URL: <http://kino.ykt.ru/index.php?r=pages/view&id=11>
9. Сайт «Cinema Center». Кафе
URL: <http://kino.ykt.ru/index.php?r=pages/view&id=9>
10. Компании и тендеры MENFO. ФАНАМ-СИНЕМА, Якутск
URL: <http://yakutsk.menfo.biz/com/1849284/fanam-sinema>

Матвеева Е.О.

студент

Богомолова Л.Л., к.э.н.

профессор

ФГБОУ ВПО «Югорский государственный университет»

Россия, г. Ханты-Мансийск

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ (ОРГАНИЗАЦИИ) НА ПРИМЕРЕ ОАО «СЕВЕРРЕЧФЛОТ»

Пассажирские перевозки в Ханты-Мансийском автономном округе – Югре осуществляются в границах семи административных районов с 124 населенными пунктами. Скоростные суда используются на местных и транзитных линиях по 27 маршрутам, которые охватывают Ханты-Мансийский округ, юг Тюменской области от Бобровского до Тобольска и Ямало-Ненецкий округ от Березово до Салехарда. [1]Целью общества является извлечение прибыли. Общество осуществляет следующие основные виды деятельности: перевозка пассажиров и грузов; добыча нерудных строительных материалов; перегрузочные работы; судоремонт, судостроение

и машиностроение; обеспечение всеми видами телефонной, радио и телеграфной связи, ремонт средств связи; буксировка плотов и иных плавучих объектов; складские операции; лоцманские проводки; подготовка и повышение квалификации кадров; торговля горюче-смазочными материалами; торговля недвижимостью; сельскохозяйственные работы; торговля и посреднические услуги; научно-исследовательская, опытно-конструкторская и проектная деятельность; сдача в аренду, субаренду имущества; деревообработка.[2]

Финансовое состояние предприятия (англ. *financial position of enterprise*) – совокупность экономических и финансовых показателей, характеризующих способность предприятия к устойчивому развитию, в т.ч. к выполнению им финансовых обязательств.[3] Так как финансовое состояние предприятия определяет платежеспособность предприятия, его потенциал в деловом сотрудничестве, является гарантом эффективной реализации экономических интересов всех участников хозяйственной деятельности, была произведена оценка ликвидности бухгалтерского баланса, платежеспособности, финансовой устойчивости и деловой активности предприятия.[4]

Баланс в 2013 году является не ликвидным, поскольку не выполняется два условия из 4($A1 \geq П1$; $A2 \geq П2$; $A3 \geq П3$; $A4 \leq П4$): срочные пассивы и краткосрочные обязательства больше наиболее ликвидных активов и быстрореализуемые активы. Так же и в 2012 и в 2011 из-за невыполнения условий баланс является неликвидным. Можно сделать вывод, что предприятие не в состоянии покрыть свои обязательства активами.

Оценка финансового состояния предприятия будет неполной без анализа финансовой устойчивости. При её оценке мы наблюдаем неустойчивое финансовое состояние, сопряженное с нарушением платежеспособности.

Кризисное финансовое состояние, при котором предприятие на грани банкротства, поскольку в данной ситуации денежные средства, краткосрочные ценные бумаги и дебиторская задолженность не покрывают даже его кредиторской задолженности.

Таблица № 2. Определения типа финансовой устойчивости предприятия.

Показатели	2011 год	2012 год	2013
1. Показатель обеспеченности запасов и затрат (ЗЗ).	39272	41868	42825
2. Собственные оборотные средства (СОС).	-126508	-105198	-103740
3. Показатель собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат (СД)	-77899	-75712	-96764
4. Общая величина основных источников формирования запасов и затрат	-58132	-75712	-82651
5. $Фсос = СОС - ЗЗ$	-165780	-147066	-146565

6.Фсд = СД – 33	-117171	-117580	-139589
7.Фои = ОИ – 33	-97404	-117580	-125476
Трехкомпонентный показатель типа финансовой ситуации	(0;0;0)	(0;0;0)	(0;0;0)

Предприятия, находящиеся в трудном финансовом положении, не должны скрывать свои проблемы и тем более «подправлять» или вуалировать отчетные показатели. Только комплексная оценка финансовых показателей может своевременно указать на негативные тенденции и возможное ухудшение положения предприятия.

Для поддержания или улучшения финансового состояния предприятие должно своевременно исполнять денежные обязательства и обязательные платежи, обеспечивать надлежащий оборот финансовых потоков, исключаяющий их дисбаланс и проявление признаков неплатежеспособности. Ключом для достижения положительного результата финансового состояния – восстановление платежеспособности – является своевременное начало и системный характер соответствующих мероприятий.

Оценка ликвидности баланса показала, что у предприятия недостаточно средств для покрытия своих обязательств. За исследуемый период значения коэффициентов ликвидности не соответствуют границам рекомендуемых значений. Рассмотренные показатели финансовой устойчивости данного предприятия свидетельствуют о её низком уровне. Так же мы выяснили, что положение ОАО «СЕВЕРРЕЧФЛОТ» является кризисным. И предприятие испытывает недостаток собственного капитала, собственных оборотных средств, имеет сильную зависимость от источников.

Улучшение использования основных средств на предприятии можно достигнуть путем:

- освобождения предприятия от излишнего оборудования, машин и других основных средств или сдача их в аренду;
- своевременного обновления, особенно активной части, основных средств с целью недопущения чрезмерного морального и физического износа;
- внедрения новой техники и прогрессивной технологии – малоотходной, безотходной, энерго- и топливосберегающей;
- увеличение собственных средств, которое может быть достигнуто за счет повышения прибыльности деятельности организации и дальнейшего направления чистой прибыли на увеличение собственных средств;

Следуя, рекомендациям предприятие займет устойчивое финансовое положение, которое в свою очередь, оказывает положительное влияние на выполнение производственных планов и обеспечение нужд производства необходимыми ресурсами.

Использованные источники:

1. Финансово-кредитный энциклопедический словарь. — М.: Финансы и статистика. Под общ. ред. А.Г. Грязновой. 2002. — 124 с.
2. Статья-Отраслевые приоритеты развития экономики Ханты- Мансийского автономного округа- Югры. Печ.//Сборник научных трудов SWorld по материалам международной научно- практической конференции «Научные исследования и их практическое применение. Современное состояние и пути развития 2013».-Выпуск 3. Том 37 - Одесса: КУПРИЕНКО
3. Официальный сайт ОАО «СЕВЕРРЕЧФЛОТ» [Электронный ресурс]. — Режим доступа:www.severflot.ru .
4. Устав предприятия ОАО «СЕВЕРРЕЧФЛОТ» [Электронный ресурс]. — Режим доступа:www.severflot.ru .
5. Бухгалтерский баланс предприятия ОАО «СЕВЕРРЕЧФЛОТ» [Электронный ресурс]. — Режим доступа:www.severflot.ru .

*Медведева В.А.
студент 3 курса
направление ГМУ
ФГБОУ ВПО БГАУ
Россия, г. Уфа*

ПРОБЛЕМЫ КАДРОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА

Аннотация: В данной статье представлен анализ проблем обеспечения кадрами сельского хозяйства. Так же описаны варианты решения этих проблем, а именно: обеспечение достойной заработной платой, жильем и улучшение инфраструктуры сельских поселений.

Ключевые слова: агропромышленный комплекс, кадры, село, дефицит, молодые специалисты.

Агропромышленный комплекс России - один из крупнейших секторов экономики. В последние годы он испытывает серьезные трудности. Одна из них - острый дефицит кадров. С данной проблемой сталкивается не только сельское хозяйство, но и другие отрасли: образование, экономика, медицина и другие, но село больше всех нуждается в молодых специалистах.

Россия богата аграрными вузами, однако, даже при регулярном финансировании, выпускники этих вузов не спешат искать работу на селе. Число молодых кадров, выбирающих село, очень невелико, что ставит агропромышленный комплекс страны в кризисную ситуацию.[2]

Среди причин, влияющих на незаинтересованность в сельской жизни, молодого поколения, можно выделить следующие:

1. Упадок села. Экономическая и политическая нестабильность 90-х привели практически к гибели села. Низкий уровень жизни усилил отток рабочей силы, особенно молодежи, из села. Жить и работать стало попросту некому.

2. Бытовая неустроенность, социальная незащищенность, отсутствие развитой инфраструктуры.

3. Непрестижность работы на селе. Стало очень модно быть менеджерами, а работать на земле стало зазорно. Да и низкая заработная плата сыграла в миграции трудоспособного населения в города не последнюю роль.

4. Сокращение числа студентов ВУЗов сельскохозяйственной направленности. А те немногие, кто все-таки их закончил, не стремились работать по специальности.

5. Катастрофически низкая оплата труда в сельском хозяйстве.

В больших объемах закупается современная техника, требующая специального обучения, а специалистов, готовых работать на ней, нет. В силу того, что средний возраст персонала в большинстве сельскохозяйственных организаций составляет от 45 лет и выше, процесс переподготовки кадров в таких условиях не эффективен, поскольку на него тратится больше средств, нежели чем содержать молодых специалистов уже с новой базой знаний. Стимулировать этот интерес на практике пытаются с переменным успехом как на федеральном, так и на региональном уровнях.[3]

Для решения кадровой проблемы необходима комплексная реорганизация сельского хозяйства. Много сил требуется уделить развитию села в целом, его инфраструктуры, жилищного фонда, популяризации на государственном уровне работы в АПК.

Среди мер, способных положительно повлиять на ситуацию, можно выделить следующие:

- Обеспечение жильем молодых специалистов, решивших связать свою жизнь с сельским хозяйством. Реализация национального проекта «Развитие АПК» позволит обеспечить жильем около 15000 человек;

- Подъемные средства. Единовременные денежные выплаты на обустройство на новом месте жительства. В ряде регионов уже замечен положительный эффект этих мероприятий;

- Дополнительные ежемесячные доплаты к окладу в течение первых 2-3 лет работы (от 4 до 12 тыс. рублей в зависимости от региона);

- Выплаты именных стипендий студентам-агряриям, взявшим обязательства отработать в сельской местности 3-5 лет;

- Возврат к распределению после окончания сельскохозяйственных ВУЗов;

- Налоговые льготы для предприятий АПК, осуществляющих подготовку кадров для работы в сельском хозяйстве за собственный счет, а также для тех, в которых трудятся молодые специалисты, при условии предоставления им достойных условий проживания и оплаты труда. [1]

Подводя итоги, можно сказать, что самое главное – это обеспечить молодых сельских специалистов достойными условиями жизни, тогда

проблема привлечения кадров в агропромышленный комплекс станет менее глобальной. Помимо таких социальных объектов, как магазины, больницы, школы, в селах необходимо улучшать инфраструктуру, организовывать досуг в виде кинотеатров, кафе и библиотек. При таких условиях многие предпочтут чистый воздух и свежие продукты загазованному городу и суррогатной пище, вместе с достойной заработной платой и жильем.

Использованные источники:

1. Концепция устойчивого развития сельских территорий Российской Федерации на период до 2020 года
2. Нивы Зауралья: агроснабженческий журнал.
3. URL: <http://www.webeconomy.ru> Мировая экономика: новости , статьи, статистика, аналитика.

Мельникова А.Ю.

аспирант

Воронежский государственный университет

Россия, г. Воронеж

**НАПРАВЛЕНИЯ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ НАНОЭКОНОМИКИ И
ГОСУДАРСТВЕННОГО СЕКТОРА ПО ПОВЫШЕНИЮ ЛИЧНОГО
БЛАГОСОСТОЯНИЯ НАСЕЛЕНИЯ**

Ключевые слова: наноэкономика, личное благосостояние, рынок труда, государственный сектор, социально-экономическая политика.

Происходящие процессы глобализации, становление «новой экономики» и информационного общества приводят к трансформации и необходимости модернизации сложившейся в России модели благосостояния населения. Предпосылками к этому служит ряд негативных сторон, связанных с существующим положением личного благосостояния населения. Речь идет, прежде всего, о чрезмерной деформации доходов, низком их уровне у работающих, высокий удельный вес бедных и др.

Мы рассматриваем наноэкономiku личного благосостояния как социально-экономическую систему, включая в неё и домашнее хозяйство. Именно посредством домашнего хозяйства каждый индивид формирует своё личное благосостояние на основе связей и отношений с фирмами и государством. Важным инструментом регулирования этих связей и отношений выступает рынок труда.

Существуют различия в возрасте, поле, правовом положении членов домохозяйства, которые по-разному относятся к базовым экономическим понятиям. Потребности каждого отличаются по возрастному, половому признаку, что вносит различия и в располагаемые наборы ресурсов, которыми они обладают и которые используют.

Таким образом, все члены семьи имеют индивидуальное, различное по качественному и количественному выражению противоречие между потребностями и ресурсами. Кроме того, существуют домохозяйства,

состоящие из одного человека, а с глобализацией и информатизацией общества такой вариант организации личного хозяйства только увеличивается по частоте появления. Отсюда и главная экономическая задача – максимизация удовлетворения потребностей располагаемыми ресурсами индивидуализируется.

В итоге экономика человека рассматривается на новом уровне в устройстве экономической системы: наноэкономика, экономика семьи, экономика предприятия, экономика страны, мировая экономика.

Основанием его выделения является необходимость уточнения и конкретизации разного рода прав каждого отдельного индивида, даже применительно к его ближайшему окружению, влияющему на его социально-экономическое поведение – семьи.

Однако анализ наноэкономики личного благосостояния человека в домашнем хозяйстве, как неотъемлемой части экономики семьи не является достаточным.

Правовое поле хозяйствования в экономике человека определяется, наряду с законами, конституционными правами человека, также и традициями, взаимоотношениями между членами семьи [1; С.109].

В настоящий момент в мировом сообществе принята теория «государства всеобщего благосостояния», сформировавшаяся как итог общественной модернизации и следствие активного участия государства.

Оба процесса привели к проблемам в области социально-трудовых отношений как результат вмешательства в рыночный механизм, но тем не менее ресурсные, экономические, финансовые, нормативные, технические и технологические, демографические, политические и социальные изменения в структуре трудовых отношений являются закономерным итогом деятельности государства, с целью максимального увеличения благосостояния для каждого отдельного гражданина.

Качественные изменения, происходящие благодаря вмешательству государства, затронули различные области жизни трудового общества. Так ослабло влияние профсоюзов и союзов работодателей, так как каждый отдельный участник рынка труда получил возможность защищать свои интересы, не касаясь групповых.

Сократилась доля участия государства в производстве коллективного благосостояния и приоритет развития получил механизм создания социальных услуг на региональном уровне. Так госпрограммы затрагивают все более определенные группы лиц (трудящимся с низкими доходами, семьям с детьми и пр.).

Развитие государственного сектора затронуло инвестиционно-привлекательные области. В него входят все отрасли социальной сферы – наука, образование, здравоохранение, культура, спорт и т.д. – то, что обеспечивает воспроизводство трудовых ресурсов и необходимо для развития социального капитала страны.

В России весомым фактором повышения благосостояния работников является предоставление предприятиями различных социальных льгот, которые включают: медицинское обслуживание, жилье, питание, отпуска, образование, пенсионные отчисления, что составляет весьма внушительную часть текущих расходов предприятий и является ключевым побудительным мотивом в работе и поведении работников на рынке труда. Такие социальные льготы можно объяснить, на национальном уровне, как важный компонент инвестиций в человеческий капитал.

Социальная политика государства помогает осуществлять постоянное воспроизводство рабочей силы, путем удовлетворения физических и психологических потребностей людей. Профессиональные и более общие социальные льготы, становятся более обоснованными, чем конкуренция дефицитных рабочих мест. Заинтересованы в формировании социальной политики, направленной на воспроизводство человеческого капитала и работодатели[2; С.73].

Абсолютное отсутствие поддержки социальным обеспечением может привести к нежелательным внешним эффектам в виде социального недовольства, снижению рождаемости, увеличению смертности и т.п., но имеет скрытый рычаг воздействия на занятость населения, а, следовательно, и на рыночный механизм. Альтернативой современному положению вещей в российской экономике может служить постепенная трансформация бюрократической системы социального обеспечения с ориентацией на кратковременную целевую помощь. Ожидаемый результат – комбинация социального страхования и частного финансирования[3].

Концепция же «гибкого рынка труда», в основе которой лежат многообразные формы взаимоотношений между государством, предпринимателями, профсоюзами и наемными работниками, позволяющие оптимально соотносить модели рыночного взаимодействия, диктуемые экономической целесообразностью и нацеленных на рост благосостояния. В рамках данной концепции могут использоваться многовариантные системы занятости, которые позволят работнику наиболее полно реализовывать свой трудовой потенциал. Это, в свою очередь, привело бы к снижению общей социальной напряженности и смогло бы способствовать повышению показателей качества рабочей силы.

Но нельзя упускать из виду тот факт, что при проведении государственной политики регулирования занятости необходима осторожность и взвешенные решения, так как любые непродуманные меры могут иметь необратимые последствия. Использование законодательных и правовых инструментов для создания дополнительного предложения рабочих мест и контроля над предоставлением социальных услуг государственными организациями должно быть экономически целесообразно и не препятствовать развитию негосударственных

организаций, а лишь поддерживать на должном уровне предложение и создавать здоровую конкуренцию для повышения качества условий труда.

Повышение личного благосостояния граждан на микроуровне является главным направлением социально-экономической политики в целом, должно оптимально сочетать меры пассивного и активного характера, закономерно использовать методы правового, социально-экономического, демографического характера, а также осуществляться согласованно всеми заинтересованными сторонами, быть обеспечено необходимыми материальными и информационными ресурсами, подкрепляться современными научными исследованиями и квалифицированными кадрами. Реализация этой стратегии сегодня наряду с первоочередными мерами контроля над качеством жизни населения, закладывает фундамент экономической политики в области поддержки различных слоев населения через рынок труда. Только в этом случае можно будет предотвратить нежелательное развитие событий и тем самым сделать еще один шаг к созданию «государства всеобщего благосостояния».

Использованные источники:

- 1.Стерликов Ф.Ф. К вопросу выделения самостоятельного уровня хозяйствования – экономики человека. Теоретическая экономика, 2008, - №1.
2. Меннинг Н. Социальная политика, рынок труда, безработица и семья в России// Мир России, 1998. - №1/2.
3. Labor Markets and Social Policy in Central and Eastern Europe? The transition and beyond/Ed. By Barr N. Oxford. 1994.

*Мирончева А.С.
студент 5го курса
Айзатова М.Ф.
студент 5го курса
ФГБОУВПО «Мордовский государственный
университет им. Н.П. Огарева»
Россия, г.Саранск*

ПОДДЕРЖКА МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ПРАКТИКЕ

Малое и среднее предпринимательство - необходимый и неотъемлемый элемент любой рыночной экономики, позволяющий обеспечить конкурентную среду, создать необходимые рабочие места. Малый и средний бизнес имеет неоспоримые преимущества перед крупным: большую мобильность, возможность дифференциации условий труда, приспособляемость к конъюнктурным потребностям рынка.

Ключевые слова: малое предпринимательство, МСП, поддержка малого предпринимательства, программы поддержки малого предпринимательства, среднее предпринимательство.

Понятие поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства (МСП) закреплено в ст. 3 ФЗ от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации". Поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства - деятельность органов государственной власти РФ, органов государственной власти субъектов РФ, органов местного самоуправления и функционирования инфраструктуры поддержки субъектов МСП, региональными программами развития субъектов МСП.

Государственная политика в области развития малого и среднего предпринимательства в РФ является частью государственной социально-экономической политики, которая, в свою очередь, определяется в принимаемых компетентными органами государственной власти концепциях, стратегиях, прогнозах. Мониторинг нормативных правовых актов субъектов РФ показывает, что региональные программы поддержки МСБ приняты в большинстве субъектов РФ. Анализ принятых и реализующихся региональных программ поддержки субъектов МСП позволяет говорить о том, что большая часть из них содержит цели, задачи, мероприятия программы; ожидаемые результаты и целевые индикаторы; перечень и описание программных мероприятий; срок реализации программы и план-график реализации мероприятий.

На сегодняшний день в Российской Федерации создана целостная правовая и институциональная система поддержки МСП, функционирующая как на федеральном, так и на региональном уровне. Законом о МСП установлено, что поддержка включает в себя финансовую, имущественную, информационную, консультационную поддержку субъектов МСБ, поддержку в области подготовки, переподготовки и повышения квалификации их работников, поддержку в области инноваций и промышленного производства, ремесленничества, при осуществлении внешнеэкономической и сельскохозяйственной деятельности.

В соответствии со ст. 17 Закона № 209-ФЗ финансовая поддержка из региональных и муниципальных бюджетов может оказываться субъектам МСП и организациям, образующим инфраструктуру поддержки субъектов МСП, в формах субсидий, бюджетных инвестиций, государственных и муниципальных гарантий.

Выделяемые из федерального бюджета денежные средства на финансовую поддержку МСП в последние годы выросли в несколько раз и продолжают расти. Если в период 2009-2010 гг. на поддержку МСП выделялись субсидии в размере от 3,5 млрд руб. до 4,3 млрд руб., то в 2012 году на эти цели выделено почти 21 млрд руб. Более чем по 20 млрд. планируется выделить в 2014 и 2015 гг.

К сожалению, рост бюджетных затрат не пропорционален динамике роста субъектов МСП. Так, по прогнозам Минэкономразвития России доля

продукции, произведенной субъектами МСП в общем объеме ВВП должна составить в 2011 г. 21,2%, а в 2014 г. 22,1%.

В России используется весьма бедный инструментарий для поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства, а именно, только субсидирование затрат в связи с производством (реализацией) товаров, выполнением работ и оказанием услуг. Денежные средства в виде субсидий предоставляются на безвозмездной и безвозвратной основе. На сегодняшний день существует неблагоприятная практика, искажающая условия конкуренции, когда один и тот же предприниматель получает поддержку по разным каналам. Чтобы справиться с такой ситуацией, нужно внедрять формы финансовой поддержки с относительно низкой дотационной составляющей.

Важнейшим источником формирования финансовых ресурсов субъектов малого и среднего предпринимательства является кредитование. Зарубежный опыт показывает, что в США 77% малых предприятий как минимум один раз за время ведения бизнеса обращались за получением кредита. В России доступность финансовых ресурсов - одна из основных проблем МСП, которая сохраняется в течении длительного времени. Главным источником привлеченного капитала для отечественных предприятий малого и среднего бизнеса является банковский кредит, но им охвачено лишь 27% субъектов. Предприниматели МСП из-за недоступности финансовых услуг обращаются к привлечению заемных средств в микрофинансовых организациях.

Банки для целей кредитования вправе использовать денежные средства, привлеченные во вклады и на банковские счета, а квазибанковские кредитные организации вправе передавать по договорам займа денежные средства, привлеченные по иным законным основаниям. Нужно отметить, что в России размеры кредитов для МСП в среднем небольшие. Размер займа для производственных субъектов МСП составляет менее 1 млн руб., более четверти займов - менее полумиллиона. Кредиты размером от 4 до 40 млн руб. получил 21% предпринимателей. Крупный займы - свыше 40 млн.

Для развития системы кредитования субъектов МСП нужны системные меры:

- макроэкономическая стабильность;
- расширение объема поддержки кредитных организаций со стороны Банка развития;
- введение системы регистрации залога движимого имущества;
- смягчение требований к резервированию по кредитам МСП.

Проблематика имущественной поддержки субъектов МСП неоднократно являлась предметом изучения в силу своей актуальности, практической значимости для малого и среднего бизнеса. Имущественная поддержка малого и среднего предпринимательства – это передача во владение и (или) в пользование государственного или муниципального

имущества, в том числе земельных участков, зданий, строений, сооружений, нежилых помещений, оборудования, машин, механизмов, установок, транспортных средств, инвентаря, инструментов, на возмездной основе, безвозмездной основе или на льготных условиях. Указанное имущество должно использоваться по целевому назначению.

Итак, существуют две основные формы имущественной поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства: передача во владение и (или) в пользование государственного или муниципального имущества и льготный порядок приватизации государственного и муниципального имущества.

Согласно М. М. Винокуровой "уровень законодательного регулирования имущественной поддержки субъектов МСП в регионах очень сильно зависит от наполняемости субфедеральных бюджетов. Чем выше доходы регионального бюджета, тем больше финансируется программы развития субъектов МСП, соответственно, законодательная база в этой сфере расширяется и закрепляются все новые формы предоставления имущественной поддержки МСП".

В субъектах РФ осуществляется предоставление субсидий субъектам МСП в целях возмещения части затрат на уплату лизинговых платежей по договорам финансовой аренды (лизинга). Так, в Москве распределение таких субсидий из бюджета г. Москвы происходит в порядке, утвержденном Постановлением Правительства Москвы от 1 июня 2012 г. № 254-ПП.

В современном обществе представители МСП сталкиваются с рядом трудностей в процессе осуществления предпринимательской деятельности, исключить и избежать негативные последствия которых возможно за счет рационального применения достоверной, актуальной, качественной информации. Специфика субъектов МСП заключается в том, что они ограничены в финансовых ресурсах и не в состоянии проводить дорогостоящие маркетинговые исследования и мероприятия. Важный фактор, обеспечивающий развитие данного бизнеса, - это формирование общедоступных информационных систем коллективного пользования, которые в состоянии на регулярной основе обеспечивать предпринимателей всей необходимой информацией. Информационная поддержка может оказываться в виде: создания инфраструктуры для получения информации и обмена информацией; организации выпуска периодических изданий, специализирующихся на освещении проблем субъектов малого и среднего предпринимательства, публикации законов и других нормативных правовых актов.

Мирончева А.С.
студент 5го курса
ФГБОУВПО «Мордовский государственный
университет им. Н.П. Огарева»
Россия, г.Саранск

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ФИРМЫ

В условиях развития рыночных отношений повышение экономической эффективности деятельности становится первостепенной задачей. Основу оценки эффективности любой деятельности составляет критерий с соответствующей ему системой показателей.

Ключевые слова: денежные потоки, измерение эффективности предприятия, остаточный доход, прибыль на акцию, рентабельность инвестиций, стоимость компании, финансовые показатели, чистая прибыль, эффективность функционирования.

В экономике предприятия эффективность означает результативность производственно-хозяйственной деятельности, соотношение между достигнутыми результатами и затратами живого и овеществленного труда. Уровень эффективности характеризует уровень развития производительных сил и является важнейшим показателем развития экономики. На предприятии затраты имеют форму авансируемого основного и оборотного капитала, а конечные результаты - форму прибыли. Показатель экономической эффективности дает представление о том, какой ценой предприятие получает прибыль. Сопоставление затрат и результатов используется в практике обоснования хозяйственных решений.

В американской практике управленческого учета рекомендации по использованию показателей для оценки эффективности деятельности предприятия изложены в стандарте управленческого учета «Измерение эффективности предприятия» (Statement on Management Accounting «Measuring entity performance»; SMA 4D) [1]. Стандарт предлагает использовать следующие показатели, на основе которых будет оцениваться эффективность управления компанией:

- чистая прибыль и прибыль на акцию;
- денежные потоки;
- рентабельность инвестиций;
- остаточный доход;
- стоимость компании.

В соответствии с SMA 4D, для того чтобы достоверно и надежно оценить результаты деятельности компании, необходимо учесть следующие важные особенности использования различных финансовых показателей, а именно:

- многие финансовые коэффициенты и показатели не позволяют получить полную достоверную картину финансового состояния предприятия.

- в расчете отдельных показателей применяется историческая стоимость различных активов и пассивов, тогда как реальные условия ведения бизнеса требуют использования справедливых рыночных цен.

Следует также отметить, что использование для оценки результативности работы компании только финансовых показателей не позволит заранее диагностировать многие проблемы, к примеру, снижение качества выпускаемой продукции, уровень обслуживания клиентов, эффективность управления персоналом.

Исходя из того что важнейшей задачей предприятия является повышение стоимости акционерного капитала, для выбора показателей, оценивающих эффективность деятельности предприятия, необходимо учитывать следующее:

- финансовые показатели деятельности предприятия должны быть всеобъемлющими и соответственно включать рост доходов, денежных потоков и прибылей на инвестиции;

- в течение жизненного цикла компании на каждой стадии роста различные финансовые показатели имеют различную степень важности. Следовательно, ни чистая прибыль, ни денежные потоки, ни доход на инвестиции не должны «затмевать» другие значимые показатели;

- измерение эффективности работы предприятия с помощью набора финансовых показателей необходимо расширить за счет использования бюджетных ожиданий, с которыми сравниваются фактически полученные данные;

- расчеты, основанные на исторической стоимости, особенно в период высокой инфляции, не должны основываться на исторической стоимости.

Использованные источники:

1. Гурышев А.П. Оценка эффективности деятельности предприятия через использование финансовых и нефинансовых показателей // Менеджмент в России и за рубежом, 2007. №5
2. Каплан Р.С., Нортон Д.П. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию. – 2-е изд., испр. и доп. / Пер. с англ. – М.: «Олимп-Бизнес», 2005.
3. Лапыгин Ю.Н., Лапыгин Д.Ю., Лачина Т.А. Стратегическое развитие организации: учебное пособие под ред. Ю.Н. Лапыгина. – М.: КНОРУС, 2005.
4. Мейер М.В. Оценка эффективности бизнеса. – М.: ООО «Вершина», 2004.
5. Яшин С.Н., Пузов Е.Н. Сравнительная оценка совокупного экономико-организационного эффекта функционирования предприятий. // Экономический анализ: теория и практика, 2005 г. №6 (39), С. 8-14.
6. SMA 4D [Электронный ресурс] // http://www.imanet.org/resources_and_publications/research_studies_resources/statements_on_management_accounting.aspx

*Миславская Н.А., доктор экономических наук
доцент, профессор
Поленова С.Н., доктор экономических наук
доцент
Финансовый университет при Правительстве Российской
Федерации
Россия, г. Москва*

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ РАСЧЕТОВ С БЮДЖЕТОМ ПО НАЛОГУ НА ПРИБЫЛЬ

Аннотация

Существование различных подходов в вопросе определения налоговой базы, доходов и расходов в целях бухгалтерского и налогового учета привело, в свое время, к появлению Положения по бухгалтерскому учету «Учет расчетов по налогу на прибыль организаций». Данный документ является наиболее сложным для понимания студентами учетных специальностей. В статье приведен оптимальный подход в отношении раскрытия соответствующей информации с целью наилучшего понимания и усвоения материала.

Ключевые слова: доходы для целей налогообложения, условный расход по налогу на прибыль, текущий налог на прибыль организации, временные разницы, постоянные разницы.

Налог на прибыль организации в соответствии с Налоговым Кодексом Российской Федерации (НК РФ) относится к федеральным налогам и сборам, обязательным к уплате на всей территории нашей страны.

25 глава НК РФ устанавливает, что объектом налогообложения по налогу на прибыль является прибыль, полученная налогоплательщиком.

Прибылью признаются полученные доходы, уменьшенные на величину произведенных расходов. Налоговой базой является денежное выражение прибыли.

К доходам для целей налогообложения относятся:

1) доходы от реализации товаров (работ, услуг) и имущественных прав - выручка от реализации собственных товаров, работ, услуг, или ранее приобретенных, а также выручка от реализации имущественных прав, выраженная в денежной или натуральной формах;

2) внереализационные доходы – прочие доходы в соответствии со статьей 250 НК РФ.

Соответственно статье 252 НК РФ расходы подразделяются на:

1) расходы, связанные с производством и реализацией;

2) внереализационные расходы.

В отличие от бухгалтерского учета, где доходы и расходы относятся к тому отчетному периоду, в котором они имели место, независимо от времени поступления и выплаты денежных средств (принцип начисления), для целей налогообложения налогоплательщик имеет право выбора метода

признания доходов и расходов. Согласно статье 271 для этих целей может использоваться метод начисления, либо согласно статье 273 – кассовый метод. Последний может использоваться организациями, если в среднем за предыдущие четыре квартала сумма выручки от реализации товаров (без НДС) не превысила одного миллиона рублей за каждый квартал.

Кассовый метод подразумевает, что датой получения дохода признается день поступления средств на счета в банках и (или) в кассу, поступления иного имущества (работ, услуг) и (или) имущественных прав, а также погашение задолженности перед налогоплательщиком иным способом. Расходами налогоплательщиков признаются затраты после их фактической оплаты.

Ставки по налогу устанавливаются в соответствии со статьей 284 НК РФ и в зависимости от вида доходов составляют 0%, 9%, 15% и 20%.

Правила формирования в бухгалтерском учете и отчетности информации о налоге на прибыль, а также взаимосвязь между бухгалтерской прибылью (прибыль (убыток), исчисленная в соответствии с требованиями нормативно-правовых актов по бухгалтерскому учету РФ) и налоговой прибылью (налоговая база по налогу на прибыль в соответствии с НК РФ) устанавливает ПБУ 18/02 «Учет расчетов по налогу на прибыль организации».

Разница между бухгалтерской и налогооблагаемой прибылью состоит из постоянных и временных разниц, информация о которых формируется в бухгалтерском учете либо на основании первичных учетных документов, либо в ином порядке, определяемом организацией самостоятельно.

Условный расход (доход) на прибыль – это сумма налога на прибыль, рассчитанная по данным бухгалтерского учета (отражается в бухгалтерском учете независимо от суммы налогооблагаемой прибыли (убытка) записью:

Д-т сч. 99 «Прибыли и убытки», субсчет «Условный расход по налогу на прибыль»

К-т сч. 68 «Расчеты по налогам и сборам»

или

Д-т сч. 68 «Расчеты по налогам и сборам»

К-т сч. 99 «Прибыли и убытки», субсчет «Условный доход по налогу на прибыль»

Условным он называется потому, что налог платится в соответствии с правилами налогового законодательства (Налогового кодекса РФ (НК РФ)), принципы и подходы которого к формированию налогооблагаемой прибыли не всегда совпадают с правилами бухгалтерского учета. Данное обстоятельство приводит к формированию в бухгалтерском учете

постоянных и временных разниц, которые отражаются в бухгалтерском учете обособленно. В аналитическом учете временные разницы учитываются дифференцированно по видам активов и обязательств, в оценке которых возникла временная разница.

Постоянные разницы представляют собой доходы и расходы:

- формирующие бухгалтерскую (налоговую) прибыль (убыток) отчетного периода, но не учитываемые при определении налоговой базы по налогу на прибыль (бухгалтерской прибыли) как отчетного, так и последующих отчетных периодов.

Постоянные разницы возникают в результате:

- превышения фактических расходов, учитываемых при формировании бухгалтерской прибыли (убытка), над расходами, принимаемыми для целей налогообложения, по которым предусмотрены ограничения по расходам;

- непризнания для целей налогообложения расходов, связанных с передачей на безвозмездной основе имущества (товаров, работ, услуг), в сумме стоимости имущества (товаров, работ, услуг) и расходов, связанных с этой передачей;

- образования убытка, перенесенного на будущее, который по истечении определенного времени, согласно законодательству РФ о налогах и сборах, уже не может быть принят в целях налогообложения как в отчетном, так и в последующих отчетных периодах;

- прочих аналогичных различий.

Наличие постоянных разниц приводит к образованию постоянного налогового обязательства или актива.

Под постоянным налоговым обязательством (активом) понимается сумма налога, которая приводит к увеличению (уменьшению) налоговых платежей по налогу на прибыль в отчетном периоде. Постоянное налоговое обязательство (актив) признается организацией в том отчетном периоде, в котором возникает постоянная разница.

Постоянное налоговое обязательство определяется как произведение постоянной разницы, возникающей в отчетном периоде, на ставку налога на прибыль, установленную законодательством Российской Федерации о налогах и сборах и действующую на отчетную дату.

$$ПНО (ПНА) = ПР * 20\%$$

где:

ПНО - Постоянное налоговое обязательство;

ПНА – Постоянный налоговый актив;

ПР - Постоянная разница.

Постоянное налоговое обязательство образуется тогда, когда расходы и убытки, отраженные в системе бухгалтерского учета, не признаются для целей налогообложения, т.е. в соответствии с требованиями налогового

законодательства в бюджет следует уплатить налог на прибыль в сумме большей, чем это требуется по данным бухгалтерского учета.

Д-т сч. 99 «Прибыли и убытки», субсчет «Постоянные налоговые обязательства»

К-т сч. 68 «Расчеты по налогам и сборам».

Постоянный налоговый актив образуется когда доходы, отраженные в системе бухгалтерского учета не признаются для целей налогообложения, то есть бухгалтерская прибыль будет превышать налоговую.

Д-т сч. 68 «Расчеты по налогам и сборам»

К-т сч. 99 «Прибыли и убытки», субсчет «Постоянные налоговые активы».

Под временными разницамипонимаются доходы и расходы, формирующие бухгалтерскую прибыль (убыток) в одном отчетном периоде, а налоговую базу по налогу на прибыль - в другом или в других отчетных периодах. Таким образом, временные разницы возникают вследствие несовпадения момента признания доходов и расходов в бухгалтерском учете и учете для целей налогообложения.

Временные разницы при формировании налогооблагаемой прибыли приводят к образованию отложенного налога на прибыль – суммы, которая оказывает влияние на величину налога на прибыль, подлежащего уплате в бюджет в следующем за отчетным или в последующих отчетных периодах.

Временные разницы в зависимости от характера их влияния на налогооблагаемую прибыль (убыток) подразделяются на:

- вычитаемые временные разницы;
- налогооблагаемые временные разницы.

Вычитаемые временные разницы приводят к образованию отложенного налога на прибыль, который должен уменьшить сумму налога на прибыль, подлежащего уплате в бюджет в следующем за отчетным или в последующих отчетных периодах.

Вычитаемые временные разницы образуются в результате:

- применения разных способов начисления амортизации для целей бухгалтерского учета и целей определения налога на прибыль;
- применения разных способов признания коммерческих и управленческих расходов в себестоимости проданных продукции, товаров, работ, услуг в отчетном периоде для целей бухгалтерского учета и целей налогообложения;
- убытка, перенесенного на будущее, неиспользованного для уменьшения налога на прибыль в отчетном периоде, но который будет принят в целях налогообложения в последующих отчетных периодах;
- применения, в случае продажи объектов основных средств, разных правил признания для целей бухгалтерского учета и целей налогообложения

остаточной стоимости объектов основных средств и расходов, связанных с их продажей;

- наличия кредиторской задолженности за приобретенные товары (работы, услуги) при использовании кассового метода определения доходов и расходов в целях налогообложения, а в целях бухгалтерского учета - исходя из допущения временной определенности фактов хозяйственной деятельности;

- прочих аналогичных различий.

Налогооблагаемые временные разницы приводят к образованию отложенного налога на прибыль, который должен увеличить сумму налога на прибыль, подлежащего уплате в бюджет в следующем за отчетным или в последующих отчетных периодах.

Налогооблагаемые временные разницы образуются в результате:

- применения разных способов начисления амортизации для целей бухгалтерского учета и целей определения налога на прибыль;

- признания выручки от продажи продукции (товаров, работ, услуг) в виде доходов от обычных видов деятельности отчетного периода, а также признания процентных доходов для целей бухгалтерского учета исходя из допущения временной определенности фактов хозяйственной деятельности, а для целей налогообложения - по кассовому методу;

- применения различных правил отражения процентов, уплачиваемых организацией за предоставление ей в пользование денежных средств (кредитов, займов) для целей бухгалтерского учета и целей налогообложения;

- прочих аналогичных различий.

Отложенный налог на прибыль формируется из отложенного налогового актива и отложенного налогового обязательства.

Под отложенным налоговым активом понимается та часть отложенного налога на прибыль, которая должна привести к уменьшению налога на прибыль, подлежащего уплате в бюджет в следующем за отчетным или в последующих отчетных периодах.

Организация признает отложенные налоговые активы в том отчетном периоде, когда возникают вычитаемые временные разницы, при условии существования вероятности того, что она получит налогооблагаемую прибыль в последующих отчетных периодах.

Отложенные налоговые активы равняются величине, определяемой как произведение вычитаемых временных разниц, возникших в отчетном периоде, на ставку налога на прибыль, установленную законодательством Российской Федерации о налогах и сборах и действующую на отчетную дату.

$$ОНА = ВВР * 20\%$$

где:

ОНА - Отложенный налоговый актив;
ВВР - Вычитаемая временная разница;

Отложенные налоговые активы отражаются в бухгалтерском учете на отдельном синтетическом счете по учету отложенных налоговых активов 09 «Отложенные налоговые активы». Образование отложенных налоговых активов в отчетном периоде отражается следующей бухгалтерской записью:

Д-т сч. 09 «Отложенные налоговые активы»

К-т сч. 68 «Расчеты по налогам и сборам».

По мере уменьшения или полного погашения отложенных налоговых активов составляется обратная бухгалтерская запись:

Д-т сч. 68 «Расчеты по налогам и сборам»

К-т сч. 09 «Отложенные налоговые активы».

Таким образом, уменьшается сумма налога на прибыль отчетного периода.

Списание отложенного налогового актива при выбытии актива, к которому он относится в бухгалтерском учете отражается записью:

Д-т сч. 99 «Прибыли и убытки»

К-т сч. 09 «Отложенные налоговые активы».

Под отложенным налоговым обязательством понимается та часть отложенного налога на прибыль, которая должна привести к увеличению налога на прибыль, подлежащего уплате в бюджет в следующем за отчетным или в последующих отчетных периодах.

Отложенные налоговые обязательства признаются в том отчетном периоде, когда возникают налогооблагаемые временные разницы.

Отложенные налоговые обязательства равняются величине, определяемой как произведение налогооблагаемых временных разниц, возникших в отчетном периоде, на ставку налога на прибыль.

$$ОНО = НВР * 20\%$$

где:

ОНО - Отложенное налоговое обязательство;

НВР - Налогооблагаемая временная разница.

Отложенные налоговые обязательства отражаются в бухгалтерском учете на отдельном синтетическом счете 77 «Отложенные налоговые обязательства».

Образование отложенных налоговых обязательств в отчетном периоде отражается бухгалтерской записью:

Д-т сч. 68 «Расчеты по налогам и сборам»

К-т сч. 77 «Отложенные налоговые обязательства».

По мере полного погашения отложенных налоговых обязательств составляется бухгалтерская запись:

Д-т сч. 77 «Отложенные налоговые обязательства»

К-т сч. 68 «Расчеты по налогам и сборам».

Таким образом, увеличивается величина налога на прибыль отчетного периода.

Списание отложенного налогового обязательства при выбытии объекта актива (обязательства), к которому оно относится, отражается бухгалтерской записью:

Д-т сч. 77 «Отложенные налоговые обязательства»

К-т сч. 99 «Прибыли и убытки»

Налог на прибыль, который подлежит уплате в бюджет в соответствии с требованиями НК РФ, называется текущим налогом на прибыль.

Величина текущего налога на прибыль (текущего налогового убытка) определяется исходя из суммы условного расхода (условного дохода) по налогу на прибыль, скорректированной на суммы постоянного и отложенного налогового обязательства и актива отчетного периода:

$$+ТНП (-ТНУ) = +УР (-УД) + ПНО - ПНА + ОНА - ОНО$$

где:

+ТНП - текущий налог на прибыль;

-ТНУ - текущий налоговый убыток;

+УР - условный расход по налогу на прибыль;

- УД - условный доход по налогу на прибыль;

ПНО - постоянное налоговое обязательство;

ПНА – постоянный налоговый актив;

ОНА - отложенный налоговый актив;

ОНО - отложенное налоговое обязательство.

При отсутствии постоянных и временных разниц, величина текущего налога на прибыль (текущего налогового убытка) будет равна сумме условного расхода (условного дохода) по налогу на прибыль.

Использованные источники:

1. Положение по бухгалтерскому учету «Учет расчетов по налогу на прибыль организаций» ПБУ 18/02 (утв. приказом Минфина РФ от 19 ноября 2002 г. N 114н), [Электронный ресурс] /<http://www.garant.ru/>/;
2. Налоговый кодекс Российской Федерации часть первая от 31 июля 1998 г. N 146-ФЗ и часть вторая от 5 августа 2000 г. N 117-ФЗ, [Электронный ресурс] /<http://www.garant.ru/>/.

*Миславская Н.А., доктор экономических наук
доцент, профессор
Поленова С.Н., доктор экономических наук
доцент
Финансовый университет при Правительстве Российской
Федерации
Россия, г. Москва*

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ РАСЧЕТОВ С БЮДЖЕТОМ ПО НАЛОГУ НА ДОБАВЛЕННУЮ СТОИМОСТЬ

Аннотация

Налог на добавленную стоимость является с одной стороны, самым банальным, а с другой – вызывающим наибольшее количество вопросов. Наравне с практическими проблемами отражения его в бухгалтерском учете, возникают теоретические аспекты, которые не всегда правильно понимаются студентами и практикующими специалистами. В этом отношении статья вносит определенную ясность и будет полезна как обучающимся, так и профессионалам.

Ключевые слова: добавленная стоимость, стоимость реализуемого товара, налоговые вычеты, счета-фактуры, зачет налога на добавленную стоимость.

Налог на добавленную стоимость (НДС) распространен во многих странах мира. Сходным образом осуществляется правовое регулирование отношений, связанных с установлением и взиманием этого налога.

Экономический смысл НДС состоит в начислении налога на добавленную стоимость, которая создается теми, кто продает товары, производит работы и услуги.

Добавленная стоимость - это не объект налогообложения, а экономическая суть налога с точки зрения налогоплательщика.

НДС относится к числу налогов с потребления. То есть объем налога, перечисляемого в бюджет, определяется объемом потребления на территории Российской Федерации товаров, работ и услуг. Поэтому если организация не реализует товары, работы и услуги, а передает их для собственного потребления, то такая передача также облагается налогом (пп. 2 п. 1 ст. 146 НК РФ).

Товары, работы и услуги считаются переданными для потребления, если организация не может отнести их использование на затраты для целей исчисления налога на прибыль организаций.

НДС является косвенным налогом и уплачивается за счет средств конечного покупателя, приобретающего товары, работы и услуги для целей потребления на территории РФ. Продавец товаров, лицо, выполняющее работы или оказывающее услуги, предъявляет покупателю вместе с ценой соответствующую сумму налога, которая исчисляется как соответствующая ставке налога процентная доля цены товара (работы, услуги). Таким

образом, в соответствии со ст. 168 НК РФ конечная цена на товар имеет две составляющие:

Цена товара = цена без НДС + НДС

Объектом налогообложения согласно ст. 146 НК РФ НДС признается реализация товаров (работ, услуг) на территории РФ, а именно:

- реализация товаров (работ, услуг), имущественных прав на территории РФ, в том числе их безвозмездная передача (выполнение, оказание);

- передача на территории РФ товаров (выполнение работ, оказание услуг) для собственных нужд, расходы на которые не принимаются к вычету (в том числе через амортизационные отчисления) при исчислении налога на доходы организаций;

- выполнение строительно-монтажных работ для собственного потребления;

- ввоз товаров на таможенную территорию РФ.

При этом согласно ст. 168 НК РФ налогоплательщик дополнительно к цене (тарифу) реализуемых товаров (работ, услуг) обязан предъявить к оплате покупателю этих товаров (работ, услуг) соответствующую сумму налога.

Стоимость реализуемого товара (работы, услуги) состоит из трех элементов:

- а) стоимости приобретенных у третьих лиц товаров, работ, услуг (для целей производства или перепродажи);

- б) собственных затрат налогоплательщика (оплата труда сотрудников, налоги и сборы, отчисления на социальные нужды и др.);

- в) прибыли налогоплательщика от реализации.

Совокупность собственных затрат и прибыли представляют собой вклад налогоплательщика в стоимость реализуемого товара (работы, услуги), то есть стоимость, добавленную к стоимости исходных товаров, работ и услуг.

Согласно ст. 143 НК РФ налогоплательщиками НДС являются организации и индивидуальные предприниматели, а также лица, признаваемые налогоплательщиками в связи с перемещением товаров через таможенную границу РФ, то есть: российские и иностранные юридические лица, международные организации, а также филиалы и представительства иностранных юридических лиц и международных организаций. К индивидуальным предпринимателям для целей исчисления НДС относятся:

- 1) физические лица, зарегистрированные в установленном порядке и осуществляющие предпринимательскую деятельность без образования юридического лица;

- 2) главы крестьянских (фермерских) хозяйств.

Определение налоговой базы и исчисление сумм налога, подлежащего уплате в бюджет, происходит по окончании определенного периода времени – налогового периода.

В соответствии со ст. 163 НК РФ налоговым периодом по НДС является квартал.

Ставки налогообложения, а также перечень операций, по которым они применяются, предусмотрены ст. 164 Налогового кодекса РФ.

Основные налоговые ставки: нулевая, десятипроцентная (10%) и восемнадцатипроцентная (18%) ставки.

В соответствии с п. 1 ст. 174 Налогового кодекса РФ уплата налога по операциям, признаваемым объектом налогообложения (за исключением таможенного НДС), на территории РФ производится по итогам каждого налогового периода исходя из фактической реализации (передачи) товаров (выполнения, в том числе для собственных нужд, работ, оказания, в том числе для собственных нужд, услуг) за истекший налоговый период равными долями не позднее 20-го числа каждого из трех месяцев, следующих за истекшим налоговым периодом.

Данный срок уплаты установлен по расчетам с бюджетом начиная с III квартала 2008 года.

До указанного периода срок уплаты был не позднее 20-го числа месяца, следующего за истекшим налоговым периодом.

В соответствии со ст. 167 моментом определения налоговой базы является наиболее ранняя из следующих дат:

1) день отгрузки (передачи) товаров (работ, услуг), имущественных прав;

2) день оплаты, частичной оплаты в счет предстоящих поставок товаров (выполнения работ, оказания услуг), передачи имущественных прав.

Налоговая база определяется в зависимости от способа расчетов (предварительного или последующего).

1 вариант. При последующем способе расчетов, когда оплата осуществляется после передачи товаров (работ, услуг), определяется одна налоговая база: НБ в момент отгрузки.

2 вариант. При предварительном способе расчетов, когда оплата осуществляется до передачи товаров (работ, услуг), определяются две налоговые базы: НБ-1 в момент предварительной оплаты; НБ-2 в момент отгрузки.

Согласно п. 1 ст. 154 НК РФ при получении налогоплательщиком оплаты, частичной оплаты в счет предстоящих поставок товаров (выполнения работ, оказания услуг) налоговая база определяется исходя из суммы полученной оплаты с учетом налога. В налоговую базу не включается оплата, частичная оплата, полученная налогоплательщиком в счет предстоящих поставок товаров (выполнения работ, оказания услуг):

- длительность производственного цикла изготовления которых составляет свыше шести месяцев, при определении налогоплательщиком налоговой базы по мере отгрузки (передачи) таких товаров (выполнения работ, оказания услуг) в соответствии с положениями п. 13 ст. 167 настоящего Кодекса;

- которые облагаются по налоговой ставке 0 процентов в соответствии с п. 1 ст. 164 настоящего Кодекса;

- которые не подлежат налогообложению (освобождаются от налогообложения).

Налоговая база по НДС может определяться двумя способами:

- классическим;

- в виде разницы.

При исчислении классическим способом налоговая база при реализации товаров (работ, услуг), имущественных прав, определяется как стоимость этих товаров (работ, услуг), исчисленная:

- исходя из свободных цен, определяемых в соответствии с договором (контрактом), с учетом акцизов (для подакцизных товаров) и без включения в них НДС;

- исходя из государственных регулируемых цен (тарифов) без включения в них НДС.

В этом случае к налоговой базе применяются общие ставки налогообложения: 0%, 10%, 18%.

Иными словами налоговая база в этом случае равняется цене договора без учета НДС.

Налоговая база во втором случае определяется в виде разницы между ценой реализации с учетом НДС и расходами на приобретение.

Глава 21 Налогового кодекса предусматривает четыре случая, когда налоговая база определяется в виде разницы:

1) при реализации имущества, подлежащего учету с учетом НДС (п. 3 ст. 154 НК РФ);

2) при реализации сельскохозяйственной продукции, принадлежащей гражданам (п. 4 ст. 154 НК РФ);

3) при реализации некоторых видов имущественных прав (п. 2-4 ст. 155 НК РФ);

4) при реализации автомобилей, приобретенных у физических лиц (не являющихся налогоплательщиками) для перепродажи (данное положение применяется с 1 апреля 2009 года).

Налогоплательщик имеет право уменьшить общую сумму налога, подлежащего уплате в бюджет на установленные в НК РФ налоговые вычеты.

Применение налоговых вычетов - это уменьшение общей суммы налога, исчисленной по налогооблагаемым операциям, на суммы НДС, предъявленные поставщиками товаров (работ, услуг) или уплаченные

налогоплательщиками по иным основаниям (например, с авансов, штрафов и т.п.). Операции, по которым суммы НДС принимаются к вычету, перечислены в ст. 171 Налогового кодекса РФ. Указанный перечень является исчерпывающим и расширительному толкованию не подлежит.

Таким образом, перечислению в бюджет подлежит сумма налога, полученная от покупателя, уменьшенная на установленные налоговые вычеты.

Налогоплательщики имеют право на получение налоговых вычетов по НДС в двух случаях:

- 1) при перечислении предварительной оплаты (аванса);
- 2) при оприходовании товаров (работ, услуг), имущественных прав.

Основанием для принятия предъявленных сумм НДС к вычету (возмещению) в соответствии со ст. 169 НК РФ являются счета-фактуры.

Порядок применения счетов-фактур регулируется НК РФ и Постановлением Правительства РФ от 2 декабря 2000 г. N 914 «Об утверждении Правил ведения журналов учета полученных и выставленных счетов-фактур, книг покупок и книг продаж при расчетах по налогу на добавленную стоимость». Так налогоплательщики обязаны вести журналы учета полученных и выставленных счетов-фактур, книг покупок и продаж.

Счета-фактуры обязаны составлять не только налогоплательщики, осуществляющие операции, подлежащие налогообложению, но и налогоплательщики, освобожденные от исполнения обязанностей плательщиков НДС или осуществляющие операции, не подлежащие налогообложению. Вторая категория налогоплательщиков в счетах-фактурах делает надпись «Без налога (НДС)». Согласно 168 НК РФ помимо счетов-фактур сумма НДС выделяется отдельной строкой также в расчетных документах, в том числе в реестрах чеков и реестрах на получение средств с аккредитива, первичных учетных документах.

Счета-фактуры выставляются в течение 5 календарных дней, считая со дня отгрузки товаров покупателям или со дня получения сумм оплаты, частичной оплаты в счет предстоящих поставок товаров (работ, услуг), передачи имущественных прав.

Счета-фактуры подписываются руководителем и главным бухгалтером организации либо иными должностными лицами, уполномоченными на то приказом по организации или доверенностью от имени организации.

В случае, если счета-фактуры составлены и выставлены с нарушением порядка заполнения их реквизитов или подписания уполномоченными лицами, они не могут являться основанием для принятия предъявленных покупателю продавцом сумм НДС к вычету (возмещению).

Возмещение НДС - процедура, осуществляемая налоговыми органами, которая заключается в возврате НДС, уплаченного налогоплательщиком своим поставщикам по товарам (работам, услугам), либо НДС, уплаченного в соответствии с установленным порядком в бюджет.

Возмещение осуществляется в двух видах: путем зачета или возврата. При этом основание для применения возмещения урегулировано ст. 176 НК РФ.

Зачет - это учетная налоговая операция, совершаемая налоговым органом, в результате которой погашается задолженность налогоплательщика по уплате недоимки, пени, присужденных налоговых санкций.

Возврат - это финансовая операция, осуществляемая органами федерального казначейства, на основе документов, направляемых налоговыми органами, по возврату денежных средств налогоплательщику.

С целью учета сумм НДС, предъявленных покупателям, подлежащим зачету и возмещению используется счет 68 «Расчеты по налогам и сборам», субсчет «Расчеты по НДС».

По кредиту этого счета отражаются суммы, причитающиеся по налоговой декларации к взносу в бюджет; по дебету – суммы, фактического перечисления и суммы НДС, списанные со счета 19 «НДС по приобретенным ценностям».

По дебету счета 19 «НДС по приобретенным ценностям» накапливаются суммы НДС, уплаченного покупателями поставщикам товаров, работ, услуг. При наличии основания на соответствующий вычет НДС эти суммы списываются на счет 68 «Расчеты по налогам и сборам», субсчет «Расчеты по НДС» записью:

Д-т сч. 68 «Расчеты по налогам и сборам», субсчет «Расчеты по НДС»

К-т сч. 19 «НДС по приобретенным ценностям» - зачтен НДС по приобретенным ценностям.

Схема бухгалтерских записей будет зависеть от конкретной порядка осуществления хозяйственных операций.

Если дата отгрузки товара (работ, услуг) предшествует дате оплаты этого товара:

Д-т сч. 62 - К-т сч. 90 (91) - отгружен товар, в том числе НДС;

Д-т сч. 90 (91) - К-т сч. 68 - сумма НДС на отгруженный товар, подлежащая уплате в бюджет, указанная в счете-фактуре (ст. 169 НК РФ).

При последующей оплате ранее отгруженного товара (работ, услуг):

Д-т сч. 51 - К-т сч. 62 - получена оплата товара за весь объем поставки; НДС не исчисляется.

Если полная оплата товара (работ, услуг) предшествует дате отгрузки этого товара:

Д-т сч. 51 - К-т сч. 62 - получена предварительная оплата товара за весь объем будущей поставки;

Д-т сч. 62 - К-т сч. 68 – отражается сумма НДС с предварительной оплаты, подлежащая уплате в бюджет, по расчетной ставке, определяемой как отношение 18% к 118% (10% к 110%) (подп. 2 п. 1 ст. 167, п. 4 ст. 164 НК РФ).

После отгрузки товаров (работ, услуг), предварительно полностью оплаченных:

Д-т сч. 62 - К-т сч. 90 (91) - отгружен товар, в том числе НДС;

Д-т сч. 90 (91) - К-т сч. 68 - сумма НДС на отгруженный товар, подлежащая уплате в бюджет, указанная в счете-фактуре (ст. 169 НК РФ).

Д-т сч. 68 - К-т сч. 62 – отражается сумма НДС, исчисленная к уплате в бюджет с предоплаты, подлежащая возмещению из бюджета (налоговый вычет) (п. 8 ст. 171, п. 6 ст. 172 НК РФ);

Если дате отгрузки товара (работ, услуг) предшествует частичная оплата этого товара:

Д-т сч. 51 - К-т сч. 62 - получена частичная предварительная оплата товара;

Д-т сч. 62 - К-т сч. 68 - сумма НДС с частичной предварительной оплаты, подлежащая уплате в бюджет, по расчетной ставке, определяемой как отношение 18% к 118% (10% к 110%) (подп. 2 п. 1 ст. 167, п. 4 ст. 164 НК РФ).

После отгрузки товаров (работ, услуг), предварительно частично оплаченных:

Д-т сч. 68 - К-т сч. 62 - сумма НДС, исчисленная к уплате в бюджет с частичной предоплаты, подлежащая возмещению из бюджета (налоговый вычет) (п. 8 ст. 171, п. 6 ст. 172 НК РФ);

Д-т сч. 62 - К-т сч. 90 (91) - отгружен товар, в том числе НДС;

Д-т сч. 90 (91) - К-т сч. 68 - сумма НДС на весь отгруженный товар, подлежащая уплате в бюджет, указанная в счете-фактуре (ст. 169 НК РФ).

При последующей доплате за ранее отгруженный товар:

Д-т сч. 51 - К-т сч. 62 - получена частичная доплата за ранее отгруженный товар; НДС не исчисляется.

Если в счет полученной предварительной оплаты отгружено товара (работ, услуг) на сумму меньше авансированной:

Д-т сч. 51 - К-т сч. 62 - получена предварительная оплата товара;

Д-т сч. 62 - К-т сч. 68 - сумма НДС с предварительной оплаты, подлежащая уплате в бюджет, по расчетной ставке, определяемой как отношение 18% к 118% (10% к 110%) (подп. 2 п. 1 ст. 167, п. 4 ст. 164 НК РФ).

После частичной отгрузки товаров (работ, услуг), предварительно оплаченных:

Д-т сч. 68 - К-т сч. 62 – отражается сумма НДС, исчисленная к уплате в бюджет с предоплаты в части, приходящейся на отгруженный объем товаров, подлежащая возмещению из бюджета (налоговый вычет) (п. 8 ст. 171, п. 6 ст. 172 НК РФ);

Д-т сч. 62 - К-т сч. 90 (91) - отгружен товар частично, в том числе НДС;

Д-т сч. 90 (91) - К-т сч. 68 - сумма НДС, приходящаяся на отгруженный товар, подлежащая уплате в бюджет, указанная в счете-фактуре (ст. 169 НК РФ).

При последующей доотгрузке товара, предварительно оплаченного и уже частично отгруженного:

Д-т сч. 68 - К-т сч. 62 - сумма НДС, исчисленная к уплате в бюджет с предоплаты в части, приходящейся на догруженный объем товаров, подлежащая возмещению из бюджета (налоговый вычет) (п. 8 ст. 171, п. 6 ст. 172 НК РФ);

Д-т сч. 62 - К-т сч. 90 (91) – доотгруженная часть товара, в том числе НДС;

Д-т сч. 90 (91) - К-т сч. 68 - сумма НДС, приходящаяся на доотгруженную часть товара, подлежащая уплате в бюджет, указанная в счете-фактуре (ст. 169 НК РФ).

Использованные источники:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации часть первая от 31 июля 1998 г. N 146-ФЗ и часть вторая от 5 августа 2000 г. N 117-ФЗ, [Электронный ресурс] /<http://www.garant.ru/>.

*Миславская Н.А., доктор экономических наук
доцент, профессор*

*Поленова С.Н., доктор экономических наук
доцент*

*Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации
Россия, г. Москва*

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ РАСЧЕТОВ С БЮДЖЕТОМ ПО АКЦИЗАМ, НАЛОГУ НА ИМУЩЕСТВО ОРГАНИЗАЦИЙ, ТРАНСПОРТНОМУ НАЛОГУ

Аннотация

Акцизы, налог на имущество организаций и транспортный налог сопутствуют осуществлению хозяйственной деятельности наибольшего количества организаций. Правильное и своевременное отражение их в системе бухгалтерского учета, с целью оптимизации уплаты в бюджет, является наиважнейшей задачей, стоящей перед бухгалтером. Всестороннее понимание экономической сущности упомянутых налогов и ее взаимосвязи с бухгалтерским учетом поможет в решении этой задачи.

Ключевые слова: Акцизы, налог на имущество организаций, транспортный налог, налогоплательщики, налоговая база, налоговый период.

В соответствии со ст. 13 НК РФ акциз является федеральным (косвенным) налогом, поскольку основные его элементы, установлены в 22 главе НК РФ. Акциз занимает значительное место в объеме ежегодных налоговых поступлений в государственную казну в РФ.

В соответствие с п. 1 ст. 179 НК РФ налогоплательщиками акциза признаются следующие категории лиц:

- 1) организации;
- 2) индивидуальные предприниматели;
- 3) лица, признаваемые налогоплательщиками в связи с перемещением товаров через таможенную границу РФ, определяемые в соответствии с ТК РФ.

Указанные лица являются плательщиками акциза только в случае, если они осуществляют операции, подлежащие налогообложению в соответствии с главой 22 НК РФ.

В соответствии со ст. 181 НК РФ к подакцизным товарам относятся:

- большинство спиртосодержащей и алкогольной продукции;
- пиво;
- табачная продукция;
- легковые автомобили, а также мотоциклы мощностью более 112,5 кВт (150 л. с);
- нефтепродукты (автомобильный бензин (в том числе прямогонный) и дизельное топливо, а также моторные масла для дизельных и карбюраторных двигателей).

Статья 182 НК РФ применительно к обложению акцизами выделяет несколько объектов налогообложения. Классифицируя операции, подлежащие налогообложению, можно выделить следующие группы операций:

1. операции по реализации;
2. операции по оприходованию/получению;
3. операции с ввозимыми на таможенную территорию РФ подакцизными товарами, т.е. ввоз подакцизных товаров на таможенную территорию Российской Федерации.

Важной составляющей для определения объекта реализации является определение даты реализации или получения подакцизных товаров. На основании ст. 195 НК РФ она определяется как день отгрузки (передачи) соответствующих подакцизных товаров, в том числе структурному подразделению организации, осуществляющему их розничную реализацию. При передаче подакцизных товаров, произведенных из давальческого сырья, собственнику сырья акциз начисляют в день составления акта приема-передачи (п. 2 ст. 195 НК РФ). Фирмы, имеющие свидетельства на переработку прямогонного бензина или на производство неспиртосодержащей продукции, начисляют акциз в день ее получения.

Акцизы начисляют исходя из тех или иных показателей (например объема, веса, количества).

Налоговые ставки установлены ст. 193 НК РФ, зависят от вида подакцизных товаров и подразделяются на:

1 – твердые (специфические) установлены в рублях за единицу измерения товара. Их применяют для большинства подакцизных товаров;

2 – адвалорные (в процентах от расчетной стоимости);

3 – комбинированные, которые сочетают твердую и адвалорную ставки.

Налоговая база в соответствии со ст. 187 НК РФ определяется отдельно по каждому виду подакцизного товара.

При реализации налогоплательщиком произведенных подакцизных товаров налоговая база определяется:

1) как объем реализованных (переданных) товаров в натуральном выражении - по подакцизным товарам, в отношении которых установлены твердые (специфические) налоговые ставки (в абсолютной сумме на единицу измерения);

2) как стоимость реализованных (переданных) подакцизных товаров, исчисленная исходя из цен, определяемых с учетом положений статьи 40 НК РФ, без учета акциза НДС - по подакцизным товарам, в отношении которых установлены адвалорные (в процентах) налоговые ставки;

3) как стоимость переданных подакцизных товаров, исчисленная исходя из средних цен реализации, действовавших в предыдущем налоговом периоде, а при их отсутствии исходя из рыночных цен без учета акциза, налога на добавленную стоимость - по подакцизным товарам, в отношении которых установлены адвалорные (в процентах) налоговые ставки;

4) как сумма п. 1) и п. 2) - по подакцизным товарам, в отношении которых установлены комбинированные налоговые ставки, состоящие из твердой (специфической) и адвалорной (в процентах) налоговых ставок.

Расчетная стоимость табачных изделий, в отношении которых установлены комбинированные налоговые ставки, определяется в соответствии со статьей 187.1 НК РФ.

Налоговым периодом в соответствии со ст. 192 НК РФ признается календарный месяц.

Сумму акцизов, начисленную к уплате в бюджет, определяют умножением налоговой базы по каждому виду подакцизного товара, реализованного (переданного, полученного) налогоплательщиком за истекший месяц, на соответствующую ставку налога.

Начисленную сумму акциза можно уменьшить на суммы налоговых вычетов, установленных в ст. 200 НК РФ, например, на сумму акциза, предъявленного продавцами и уплаченного налогоплательщиком при приобретении подакцизных товаров.

Если приобретенные подакцизные товары используют не для производства других подакцизных товаров, то сумму акциза включают в стоимость этих товаров.

Акциз уплачивают по месту производства подакцизных товаров.

Производители подакцизных товаров платят акцизы два раза в месяц равными долями:

- не позднее 25-го числа месяца, следующего за месяцем реализации этих товаров;

- не позднее 15-го числа второго месяца, следующего за месяцем реализации этих товаров.

Декларации по акцизам нужно представлять в налоговую инспекцию до 25-го числа месяца, следующего за отчетным.

Бухгалтерский учет акцизов предполагает отражение двух групп операций:

- операций по начислению задолженности по акцизам в бюджет;

- операций по налоговым вычетам.

Порядок учета налоговых вычетов и определения сумм акциза, подлежащих уплате в бюджет, аналогичен соответствующим операциям с НДС.

Единственная сложность для налогоплательщиков может состоять в том, что Инструкцией по применению Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций, утвержденной приказом Минфина России от 31.10.2000 N 94н, не предусмотрено открытие отдельного синтетического счета для учета сумм уплаченных акцизов (впоследствии подлежащих налоговому вычету). Для этих целей может быть использован отдельный субсчет, открываемый к счету 19.

Таким образом, основными бухгалтерскими проводками по учету акцизов являются:

Д-т сч. 90 «Продажи», субсчет «Акцизы»,

К-т сч. 68 «Расчеты по налогам и сборам», субсчет «Акцизы», - на сумму задолженности по уплате акцизов в бюджет;

Д-т сч. 19 «НДС по приобретенным ценностям», субсчет «Акцизы»

К-т сч. 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» - на сумму акциза, предъявленного к уплате поставщиками подакцизных товаров (в том числе и являющихся сырьем для изготовления подакцизной продукции);

Д-т сч. 68 «Расчеты по налогам и сборам», субсчет «Акцизы»

К-т сч. 19 «НДС по приобретенным ценностям», субсчет «Акцизы» - на сумму налогового вычета;

Д-т счетов учета производственных затрат или прочих расходов

К-т сч. 19 «НДС по приобретенным ценностям», субсчет «Акцизы» - на сумму ранее уплаченного акциза, право на налоговый вычет по которой не возникло.

Налог на имущество организаций установленный главой 30 НК РФ, вводится в действие законом субъекта РФ и уплачивается только юридическими лицами.

Объектами налогообложения недвижимое. Таким образом, объект налогообложения – это остаточная стоимость основных средств, к которым

относится имущество, используемое юридическим лицом в качестве средств труда более одного года (здания, оборудование, вычислительная техника и т.д.).

Не признаются объектами налогообложения:

1) земельные участки и иные объекты природопользования (водные объекты и другие природные ресурсы, объекты культурного наследия, космические объекты, движимое имущество (с 1 января 2013 г.);

2) имущество федеральных органов исполнительной власти, в которых предусмотрена военная служба, используемое этими органами для нужд обороны, гражданской обороны, обеспечения безопасности и охраны правопорядка в РФ.

Налоговый период по налогу на имущество составляет один календарный год, а отчетными периодами являются I квартал, полугодие, 9 месяцев календарного года.

Ставка налога на имущество устанавливается субъектами Российской Федерации и не может превышать 2,2% (ст. 380 НК РФ).

В соответствии со ст. 380 НК РФ допускается установление дифференцированных налоговых ставок в зависимости от категорий налогоплательщиков и (или) имущества, признаваемого объектом обложения. Если законом субъекта Российской Федерации ставка налога на имущество не установлена, применяется ставка 2,2%.

Налоговой базой является среднегодовая стоимость имущества, признаваемого объектом налогообложения.

Среднегодовая стоимость имущества за налоговый период определяется как частное от деления суммы, полученной в результате сложения величин остаточной стоимости имущества на 1-е число каждого месяца налогового периода и последнее число налогового периода, на число месяцев в налоговом периоде, увеличенное на единицу.

Средняя стоимость имущества за отчетный период определяется как частное от деления суммы, полученной в результате сложения величин остаточной стоимости имущества на 1-е число каждого месяца отчетного периода и 1-е число месяца, следующего за отчетным периодом, на количество месяцев в отчетном периоде, увеличенное на единицу.

В течение года организации уплачивают авансовые платежи по налогу за каждый отчетный период. Сумма авансового платежа исчисляется по итогам каждого отчетного периода в размере одной четвертой произведения соответствующей налоговой ставки и средней стоимости имущества, определенной за отчетный период.

Сумма налога за год исчисляется как произведение налоговой ставки и налоговой базы за налоговый период. Сумма налога, подлежащая уплате в бюджет по итогам года, определяется как разница между суммой налога, исчисленной за год, и суммами авансовых платежей по налогу, исчисленных в течение налогового периода.

Сроки уплаты авансовых платежей по налогу на имущество, а также самого налога устанавливаются субъектами РФ.

Ежеквартально (если иное не предусмотрено законом субъекта Российской Федерации) в налоговый орган подаются налоговые расчеты, а по итогам года - налоговая декларация по налогу на имущество.

При отражении исчисленного налога на имущество в бухгалтерском учете необходимо руководствоваться общими нормами признания расходов - ПБУ 10/99 «Расходы организации» в соответствии с которым расходы организации в зависимости от их характера, условий осуществления и направлений деятельности организации подразделяются на:

- расходы по обычным видам деятельности;
- прочие расходы.

Расходы по налогу на имущество относятся к прочим, следовательно, начисление налога отражается записью:

Д-т сч. 91 «Прочие доходы и расходы», субсчет «Налог на имущество»

К-т сч. 68 «Расчеты по налогам и сборам», субсчет «Налог на имущество»

Д-т сч. 68 «Расчеты по налогам и сборам», субсчет «Налог на имущество»

К-т сч. 51 «Расчетные счета».

Транспортный налог уплачивают лица, на которых в соответствии с законодательством зарегистрированы транспортные средства. Налогоплательщики в соответствии со ст. 357 НК РФ подразделяются на:

- 1) владельцев транспортных средств (лица, на которых зарегистрированы транспортные средства);
- 2) лица, распоряжающиеся транспортом по доверенности.

Согласно ст. 358 НК РФ объектом налогообложения признаются автомобили, мотоциклы, мотороллеры, автобусы и другие самоходные машины и механизмы на пневматическом и гусеничном ходу, самолеты, вертолеты, теплоходы, яхты, парусные суда, катера, снегоходы, мотосани, моторные лодки, гидроциклы, несамоходные (буксируемые суда) и другие водные и воздушные транспортные средства.

Главным признаком возникновения объекта налогообложения является факт регистрации транспортного средства в установленном порядке.

Налоговая база определяется согласно ст. 359 как мощность двигателя, валовая вместимость водного транспортного средства либо как единица транспортного средства.

Налоговый период – календарный год. Отчетный период – 1,2,3 кварталы.

Налоговые ставки определяются в зависимости от вида и категории транспортного средства и устанавливаются в отношении тяги двигателя, вместимости транспортного средства и т.д. в ст. 361 НК РФ.

Сумма налога, подлежащая уплате в бюджет по итогам года, исчисляется в отношении каждого транспортного средства как произведение соответствующей налоговой базы и налоговой ставки.

Налогоплательщики, являющиеся организациями, определяют эту сумму как разницу между исчисленной суммой налога и суммами авансовых платежей по налогу, подлежащих уплате в течение налогового периода. Суммы авансовых платежей по налогу исчисляют по истечении каждого отчетного периода в размере одной четвертой произведения соответствующей налоговой базы и налоговой ставки.

Налогоплательщики - организации, по истечении налогового периода представляют в налоговый орган по месту нахождения транспортных средств налоговую декларацию, а по истечении каждого отчетного периода - налоговый расчет по авансовым платежам по налогу.

Поскольку исчисление транспортного налога производится пообъектно, то в бухгалтерском учете он отражается на счетах учета затрат на производство или прочих доходов и расходов в зависимости от того, в каких целях используется тот или иной транспорт.

Д-т сч. 20, 23, 25

К-т сч. 68 - исчислен транспортный налог как произведение налоговой базы (лошадиные силы, тонны, единицы) на налоговую ставку (в рублях) по каждому транспортному средству основного и вспомогательных производств;

Д-т сч. 26 - К-т сч. 68 - исчислен транспортный налог как произведение налоговой базы (лошадиные силы, тонны, единицы) на налоговую ставку (в рублях) по каждому транспортному средству аппарата управления;

Д-т сч. 44 - К-т сч. 68 - исчислен транспортный налог как произведение налоговой базы (лошадиные силы, тонны, единицы) на налоговую ставку (в рублях) по каждому транспортному средству, работающему в торговле;

Д-т сч. 91, 29 - К-т сч. 68 - исчислен транспортный налог как произведение налоговой базы (лошадиные силы, тонны, единицы) на налоговую ставку (в рублях) по каждому транспортному средству в непроизводственной сфере или для непроизводственных нужд.

Д-т сч. 68 - К-т сч. 51 - перечислен транспортный налог в бюджет.

В случае регистрации транспортного средства и (или) снятия транспортного средства с регистрации (снятия с учета, исключения из государственного судового реестра и т.д.) в течение налогового периода (календарный год) исчисление суммы налога производится с учетом коэффициента, определяемого как отношение числа полных месяцев, в течение которых данное транспортное средство было зарегистрировано на налогоплательщика, к числу календарных месяцев в налоговом периоде. При этом месяц регистрации транспортного средства, а также месяц снятия транспортного средства с регистрации принимается за полный месяц. В случае регистрации и снятия с регистрации транспортного средства в

течение одного календарного месяца указанный месяц принимается как один полный месяц.

Использованные источники:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации часть первая от 31 июля 1998 г. N 146-ФЗ и часть вторая от 5 августа 2000 г. N 117-ФЗ, [Электронный ресурс] /<http://www.garant.ru/>.

*Миславская Н.А., доктор экономических наук
доцент, профессор
Поленова С.Н., доктор экономических наук
доцент*

*Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации
Россия, г. Москва*

МЕТОДИКА ЧТЕНИЯ ЛЕКЦИЙ ПО БУХГАЛТЕРСКОМУ УЧЕТУ

Аннотация

Бухгалтерский учет является основополагающей экономической наукой, без знания которой невозможно формирование полноценного профессионала в финансовой сфере деятельности. Однако ее преподавание в высших учебных заведениях сопряжено с рядом проблем, среди которых – усвоение и понимание студентами материала и формирование соответствующей профессиональной мотивации. Статья приводит наглядный методический пример чтения лекции по бухгалтерскому учету.

Ключевые слова: методика подготовки и чтения лекции, учебная программа, объем лекционных часов, план лекции.

На сегодняшний день библиотеки университетов, академий, других учебных заведений располагают широким спектром специализированной учебной литературы по дисциплине «Бухгалтерский учет». Это учебники, учебно-методические пособия, задачки, электронные учебные комплексы. С точки зрения восприятия информации, печатный материал усваивается студентами легче и быстрее, чем лекционный. Однако, учитывая специфику предмета и современное состояние системы бухгалтерского учета Российской Федерации, находящейся в процессе реформирования в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности, серьезным недостатком данных литературных источников является приведение устаревшей информации. В этой ситуации лекции помогают студентам получить своевременную информацию и акцентируют внимание на существующих проблемных и дискуссионных вопросах. Также лекция позволяет адаптировать информацию в соответствии с уровнем подготовленности аудитории, учитывая курс, специальность и объем ранее изученных взаимосвязанных дисциплин.

Методика подготовки и чтения лекций.

При составлении учебной программы по бухгалтерскому учету

необходимо руководствоваться требованиями к обязательному минимуму содержанию дисциплины в соответствии с Государственными образовательными стандартами высшего профессионального образования, утвержденными Министерством образования Российской Федерации для конкретной специальности.

В данной статье мы приведем конкретный пример методики чтения лекций и проведения практических занятий по теме: «Бухгалтерский учет капитала и обязательств».

Вопросы организации и ведения бухгалтерского учета капитала и обязательств непосредственно затрагивают изучение следующих тем и их разделов:

1. Учет собственного капитала организации
2. Учет кредитов и займов
3. Учет расчетов с бюджетом по налогам и сборам
4. Учет расчетов и текущих обязательств
5. Учет финансовых результатов и использования прибыли

Содержание темы «Учет собственного капитала организации» может быть следующим:

Основное содержание и порядок ведения учета капитала организации, его составные элементы; концепции поддержания капитала.

Учет изменения уставного капитала. Чистые активы организации, их расчет.

Учет резервного капитала: порядок создания, использования и отражение операций в бухгалтерском учете.

Учет добавочного капитала: порядок создания, использования и отражения операций в бухгалтерском учете.

Учет целевого финансирования: понятие средства целевого финансирования и их источников; общий порядок учета средств целевого назначения. Учет государственных субвенций и субсидий.

Раскрытие информации о капитале в бухгалтерской отчетности.

Объем лекционных часов по конкретным темам (в данном случае, относящихся к капиталу и обязательствам) может быть различен в зависимости от факультета и соответствующей специализации.

Первым шагом в процессе подготовки лекций (равно как и практических занятий) является определение оптимального объема часов по каждой конкретной теме с учетом возможности ее раскрытия, то есть составление учебно-тематического плана.

Характерной чертой дисциплины «Бухгалтерский учет», который в Российской Федерации регулируется Правительством Российской Федерации и Федеральными органами власти, является специфическая лексика нормативно-законодательных актов, которая часто с трудом воспринимается студентами.

В этой ситуации особое значение приобретает фактор мотивации изучения конкретной темы, который стимулирует у учащихся развитие исследовательского и познавательного интереса. С этой целью каждую тему (или лекцию) рекомендуется начинать со вступления (или введения), которое должно быть направлено на стимулирование когнитивных способностей студентов. Содержание вступления в зависимости от темы может быть различным: обзорно-теоретическим, практически-демонстративным, метафорным, стихотворным и т.д.

Например, читая лекции по бухгалтерскому учету капитала и обязательств, рекомендуется заострить внимание обучающихся на экономическом смысле и роли данных понятий в жизнедеятельности конкретного юридического лица.

Необходимо представить вниманию студентов следующую информацию.

«Капитал является главной экономической базой создания и функционирования организации. Это источник формирования имущества и финансовых ресурсов организации, используемых ей для осуществления хозяйственной деятельности.

Капитал любого хозяйствующего субъекта формируется за счет собственных и привлеченных источников.

К собственным источникам относятся: уставный капитал, добавочный капитал, резервный капитал и нераспределенная прибыль организации.

К привлеченным относятся обязательства (задолженность) организации перед юридическими и физическими лицами:

- по займам и кредитам;
- перед поставщиками и подрядчиками;
- перед персоналом организации;
- перед государственными и внебюджетными фондами;
- по налогам и сборам;
- перед учредителями организации и другие».

Приведение подобной информации подготавливает обучающихся к восприятию более сложного, «нагруженного» специфической нормативной лексикой материала.

Следующим шагом в подготовке лекции является составление ее плана. План может быть простым, а может быть сложным – то есть может носить развернутый характер – с пунктами, подпунктами, подпараграфами. Однако, как показывает опыт западноевропейских и отечественных исследователей в области педагогики и психологии, использование простого, «не перегруженного» плана, лучше воспринимается учащимися.

Также повышает восприятие материала использование мультимедийных средств (демонстрация слайдов в программе «Powerpoint», использование мультимедийной доски). Это объясняется тем, что чередование способов фиксирования лекции (запись лекции со слов

преподавателя и с приводимых слайдов) повышает уровень восприятия материала за счет его частичной визуализации и помогает удерживать внимание студентов.

Однако необходимо помнить, что интерактивные средства обучения должны применяться только для демонстрации последовательности изложения материала, снабжения студентов различного рода подсказкам и ключевыми понятиями, демонстрации конкретных практических примеров, так как перегрузка слайдов большим количеством информации приводит (учитывая специфику дисциплины «Бухгалтерский учет») к монотонности изложения материала.

В качестве иллюстрации приведем простой (без подпунктов) план лекции к теме «Учет собственного капитала».

ПЛАН ЛЕКЦИИ по теме «Учет собственного капитала организации»

1. Понятие и состав капитала организации, концепция поддержания капитала
2. Учет уставного (складочного) капитала в организациях различных организационно-правовых форм
3. Порядок создания и учета добавочного капитала организации
4. Назначение и учет формирования и использования резервного капитала
5. Учет целевого финансирования
6. Раскрытие информации о капитале в бухгалтерской отчетности

Говоря о подготовке основного содержания лекции, необходимо заострить внимание том, что самой распространенной ошибкой преподавателей является то, что мы, являясь специалистами в области бухгалтерского учета, пытаемся включать в лекцию как можно больше информации, забывая о том, что возможность студента воспринимать новый материал и проводить взаимосвязи с уже изученным ограничена. Часто мы перегружаем студентов настолько, что они перестают воспринимать материал вообще, возникает явление «умственного ослепления», которое ввел в 1950 г. психолог Давид Кац. Он предположил, что подобно тому, как избыток света ослепляет нас, и мы ничего уже не может видеть, так и слишком много новых идей перегружают нашу возможность воспринимать настолько, что мы не можем ничего понять. Можно предположить, что самое большое препятствие на пути к эффективным лекциям – это попытка любой ценой изложить весь объем материала.

Например, излагая вопрос «Учет уставного (складочного) капитала в организациях различных организационно-правовых форм» необходимо не только привести методику учета уставного капитала на счетах бухгалтерского учета, но и коснуться специфики правовых вопросов,

которая в ходе ее изложения занимает значительное количество лекционного времени. В этой ситуации предлагается акцентировать внимание студентов на информации, которая должна быть непосредственно отмечена в записях, и на информации, которую можно дополнительно почерпнуть в статьях Гражданского кодекса РФ (с указанием номеров статей ГК РФ).

Изложение данного вопроса необходимо начать с того, что:

Коммерческие организации, имеющие своей целью в процессе обычной деятельности извлечение прибыли, создают уставный (складочный) капитал. В соответствии с нормами гражданского законодательства РФ такими организациями являются:

- хозяйственные товарищества;
- хозяйственные общества;
- производственные кооперативы;
- государственные и муниципальные унитарные предприятия.

Далее необходимо охарактеризовать эти организации с точки зрения специфики образования уставного капитала.

Причем часть материала лектор представляет студентам устно, а другую часть обучающиеся должны зафиксировать в своих записях. Приведем пример относительно хозяйственных товариществ.

Под запись: «Хозяйственные товарищества и общества являются такими коммерческими организациями, у которых уставный (складочный) капитал разделен на доли (вклады) учредителей, участников. У хозяйственных товариществ - полных товариществ и товариществ на вере (коммандитных товариществ) – создается складочный капитал».

Устно: «Полным признается товарищество, участники которого (полные товарищи) в соответствии с заключенным между ними договором занимаются предпринимательской деятельностью от имени товарищества и несут ответственность по его обязательствам принадлежащим им имуществом (п. 1 ст. 69 Гражданского кодекса РФ).

Товарищество создается и действует на основании учредительного договора, подписываемого всеми участниками. Его учредительный договор должен содержать, кроме сведений о наименовании юридического лица, месте его нахождения, порядка управления и других необходимых в соответствии с законодательными нормами данных, условия о размере и составе складочного капитала, размере и порядке изменения долей каждого из участников в складочном капитале, размере, составе, сроках и порядке внесения ими вкладов, об ответственности участников за нарушение обязанностей по внесению вкладов (ст. 70 Гражданского кодекса РФ).

Участник полного товарищества обязан внести не менее половины вклада в складочный капитал товарищества к моменту его регистрации. Остальная часть должна быть внесена в сроки, установленные учредительным договором (п. 2 ст. 73 Гражданского кодекса РФ). При невыполнении данной законодательной нормы участник обязан уплатить

товариществу 10% годовых с невнесенной суммы вклада и возместить причиненные убытки, если иные последствия не установлены учредительным договором.

Товариществом на вере (коммандитным товариществом) признается товарищество, в котором наряду с участниками, осуществляющими от имени товарищества предпринимательскую деятельность и отвечающими по обязательствам товарищества всем своим имуществом (полными товарищами), имеется один или несколько участников – вкладчиков (коммандистов), которые несут риск убытков, связанных с деятельностью товарищества, в пределах сумм внесенных ими вкладов и не принимают участия в предпринимательской деятельности (п. 1 ст. 82 Гражданского кодекса РФ).

Организация и деятельность товарищества на вере ведется в соответствии с учредительным договором, в котором должны быть указаны такие же сведения, как и в учредительном договоре полного товарищества, а также о совокупном размере вкладов, вносимых вкладчиками (коммандистами)».

Переходя к рассмотрению вопросов учета необходимо помнить, что построение теоретического лекционного материала должно быть строго увязано с содержанием практического или семинарского занятия, на котором студентам предлагается, используя содержание лекции приступить к решению практических ситуаций. Этот подход должен являться основным, так как именно жесткая взаимоувязка теории и практики в преподавании конкретной темы является основой формирования целостной картины изучаемого материала.

Например, изложение вопросов учета уставного капитала необходимо начать со следующей информации.

Учет операций по формированию уставного капитала, складочного капитала, паевого фонда и уставного фонда организации разных организационно-правовых форм ведут на пассивном сч. 80 «Уставный капитал». Сальдо сч. 80 «Уставный капитал» представляет размер уставного капитала согласно учредительным документам. Аналитический учет к этому счету организуется в разрезе учредителей организации, по стадиям формирования капитала и по видам акций.

После государственной регистрации организации ее уставный капитал в сумме вкладов учредителей (участников), предусмотренных учредительными документами на всю величину уставного (складочного) капитала, объявленную в учредительных документах, отражают корреспонденцией:

Д-т сч. 75 «Расчеты с учредителями», субсч. 1 «Расчеты по вкладам в уставный (складочный) капитал»

К-т сч. 80 «Уставный капитал».

Операции по всем видам расчетов с учредителями (участниками) – акционерами акционерных обществ, учредителями хозяйственных товариществ, пайщиками производственных кооперативов, учредителями, являющимися государственными органами и органами местного самоуправления – эти организации проводят, используя активно-пассивный сч. 75 «Расчеты с учредителями», субсч. 1 «Расчеты по вкладам в уставный (складочный) капитал».

По кредиту сч. 75-1 «Расчеты по вкладам в уставный (складочный) капитал» отражают фактическое поступление вложений каждого учредителя в корреспонденции со счетами учета денежных средств и других ценностей:

Д-т сч. 51 «Расчетные счета», 50 «Касса», 52 «Валютные счета», 07 «Оборудование к установке», 08 «Вложения во внеоборотные активы», 10 «Материалы», 15 «Заготовление и приобретение материальных ценностей», «Товары» и др.

К-т сч. 75-1 «Расчеты по вкладам в уставный (складочный) капитал».

Причем, если произведено поступление основных средств, не требующих монтажа, внесенных учредителями в качестве вклада в уставный (складочный) капитал организации, дебетуется сч. 08 «Вложения во внеоборотные активы». Когда оборудование, поступившее в качестве вклада в уставный (складочный) капитал, должно быть установлено, – сч. 07 «Оборудование к установке».

В унитарных предприятиях по кредиту сч. 75 «Расчеты с учредителями» субсч. 1, именуемому «Расчеты по выделенному имуществу», производят расчеты с государственными органами или органами местного самоуправления по имуществу, переданному на баланс на праве хозяйственного ведения или оперативного управления:

- при создании предприятия;
- при пополнении оборотных средств;
- при изъятии имущества.

Необходимо уделить внимание вопросам бухгалтерского учета НДС при внесении вклада в уставный капитал.

Сумма НДС по переданным участниками, учредителями объектам имущества в качестве вклада в уставный (складочный) капитал подлежит у инвесторов восстановлению (пп. 1 п.3 ст. 170 Налогового кодекса РФ) в размере, ранее принятом к вычету, а по внеоборотным активам – в сумме, пропорциональной остаточной (балансовой) стоимости без учета переоценки.

На практическом занятии студентам должна быть предложена соответствующая ситуация.

Далее в ходе изложения вопроса «Учет уставного (складочного) капитала в организациях различных организационно-правовых форм» необходимо сказать о том, что:

В акционерных обществах формирование уставного капитала происходит путем продажи акций. Когда они реализуются по цене превышающей их номинальную стоимость, на сумму проданных акций по номинальной стоимости выполняется запись:

Д-т сч. 51 «Расчетные счета», 50 «Касса», 52 «Валютные счета»

К-т сч. 75-1 «Расчеты по вкладам в уставный (складочный) капитал».

На разницу между продажной и номинальной стоимостью реализованных акций:

Д-т сч. 75-1 «Расчеты по вкладам в уставный (складочный) капитал»

К-т сч. 83 «Добавочный капитал».

В течение деятельности организаций, имеющих разные организационно-правовые формы, возможен выход учредителя (участника, пайщика) из них и возврат принадлежащих им долей в уставном (складочном) капитале.

Уменьшение уставного (складочного) капитала, паевого фонда в связи с выходом одного из учредителей, участников, пайщиков отражается записью:

Д-т сч. 80 «Уставный капитал»

К-т сч. 75-1 «Расчеты по вкладам в уставный (складочный) капитал».

По операции возврата доли в уставном (складочном) капитале, паевом фонде бывшему учредителю, участнику, пайщику выполняется корреспонденция:

Д-т сч. 75-1 «Расчеты по вкладам в уставный (складочный) капитал»

К-т сч. 51 «Расчетные счета», 50 «Касса», 52 «Валютные счета».

В процессе функционирования акционерного общества в соответствии с нормами гражданского законодательства возможен выкуп у акционеров собственных акций. Такая операция производится в следующих целях:

- для последующей перепродажи акций другим учредителям или третьим лицам;
- для последующего аннулирования акций.

Независимо от цели выкупа для учета операций движения собственных акций, выкупленных акционерным обществом у акционеров, используется активный сч. 81 «Собственные акции (доли)».

При выкупе принадлежащих акционеру, участнику акций, доли на сумму произведенных организацией фактических затрат на указанные цели выполняется запись:

Д-т сч. 81 «Собственные акции (доли)»

К-т сч. 51 «Расчетные счета», 50 «Касса», 52 «Валютные счета».

Размещение (продажа) акций (доли) другому лицу отражается корреспонденцией:

Д-т сч. 75-1 «Расчеты по вкладам в уставный (складочный) капитал»

К-т сч. 81 «Собственные акции (доли)».

Оплата новым акционером (учредителем) акций (доли):

Д-т сч. 51 «Расчетные счета», 50 «Касса», 52 «Валютные счета»

К-т сч. 75-1 «Расчеты по вкладам в уставный (складочный) капитал».

Аннулирование выкупленных акционерным обществом собственных акций производится записью:

Д-т сч. 80 «Уставный капитал»

К-т сч. 81 «Собственные акции (доли)».

Возникающая на счете 81 «Собственные акции (доли)» разница между фактическими затратами на выкуп акций и номинальной их стоимостью относится на сч. 91 «Прочие доходы и расходы»:

Д-т сч. 91 «Прочие доходы и расходы», субсч. 2. «Прочие расходы»

К-т сч. 81 «Собственные акции (доли)».

Обязательным условием понимания и запоминания лекции является краткое резюмирование по ходу чтения лекции. Это связано с тем, что главная проблема любой лекции состоит в том, что студенты принимают на себя пассивную роль восприятия информации. Резюмирование дает возможность понять материал, который был изложен в тот момент, когда студенты не были настроены на его восприятие или проверить возможные ошибки в понимании, связанные с ложными установками. Также подобное подведение итогов помогает осуществить переход от одной темы к другой.

*Миславская Н.А., доктор экономических наук
доцент, профессор*

*Поленова С.Н., доктор экономических наук
доцент*

*Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации
Россия, г. Москва*

ПРИНЦИПЫ ОТРАЖЕНИЯ ЗАТРАТ НА СТРОИТЕЛЬНО-МОНТАЖНЫЕ РАБОТЫ

Аннотация

Строительная отрасль хозяйствования является актуальной в не зависимости от общественного экономического строя. Однако трактовка соответствующих операций и событий подвержена изменению и подчинена тем основополагающим принципам, которые господствуют в системе бухгалтерского учета и бухгалтерской (финансовой) отчетности. Статья посвящена современной экономической трактовке строительной деятельности.

Ключевые слова: субъекты инвестиционной деятельности, собственные средства, заемные средства, долгосрочные инвестиции.

Субъектами (участниками) инвестиционной деятельности являются:

- инвесторы – непосредственно осуществляют вложение средств в форме инвестиций;
- застройщики – юридические и физические лица, осуществляющие

реализацию инвестиционных проектов по капитальному строительству;

- подрядчики – физические или юридические лица, которые выполняют работы по договору подряда или государственному контракту, заключенному с заказчиками в соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации (ГК РФ) для застройщика. Подрядчики обязаны иметь лицензию на осуществление ими тех видов деятельности, которые подлежат лицензированию в соответствии с законодательством Российской Федерации;

- пользователи объектов капитальных вложений - физические и юридические лица, в том числе иностранные, а также государственные органы, органы местного самоуправления, иностранные государства, международные объединения и организации, для которых создаются указанные объекты.

Субъекты инвестиционной деятельности могут совмещать функции двух или нескольких ее участников.

При выполнении строительных работ подрядным способом застройщик по отношению к подрядной строительной организации выступает в роли заказчика.

Источниками инвестиционной деятельности могут выступать собственные, заемные средства и средства целевого финансирования.

Собственные средства – это нераспределенная прибыль, резервный капитал, суммы накопленной амортизации. Также сюда относятся средства, выплачиваемые органами страхования в виде возмещения потерь от аварий, стихийных бедствий и др.

Заемные средства – это банковские и бюджетные кредиты, займы, предоставленные другими юридическими и физическими лицами, инвестиционные налоговые кредиты (отсрочка платежа по внесению в бюджет причитающихся к уплате сумм налогов).

К средствам целевого финансирования относятся инвестиционные ассигнования из бюджета, внебюджетных фондов, иностранные инвестиции, гранты.

Долгосрочные инвестиции оцениваются исходя из инвентарной стоимости законченных строительных объектов и приобретенных отдельных видов основных средств и других долгосрочных активов.

Бухгалтерский учет долгосрочных инвестиций регламентирует ПБУ 2/2008 «Учет договоров строительного подряда», приказ Минфина РФ от 24 ноября 2008 г. № 116н.

Данный документ предназначен только для организаций, выступающих в роли подрядчиков (субподрядчиков) в договорах строительного подряда. Также этот нормативный акт относится к договорам оказания услуг в области архитектуры, инженерно-технического проектирования в строительстве и иных услуг, связанных со строящимся объектом.

Вторым важным моментом является период времени, предусмотренный договором на строительство. Долгосрочный характер выполнения работ (более одного года), а также приходящиеся на разные отчетные годы сроки их начала и окончания предписывают подрядчикам применять новое положение.

Бухгалтерский учет доходов, расходов и финансовых результатов должен вестись отдельно по каждому исполняемому договору (п. 3 ПБУ 2/2008). Если одним контрактом предусмотрено строительство комплекса объектов для одного или нескольких заказчиков по единому проекту, то для целей бухучета возведение каждого из них должно рассматриваться как отдельный договор при соблюдении одновременно следующих условий:

- на строительство каждого объекта имеется техническая документация;
- по каждому объекту должны быть достоверно определены доходы и расходы.

Выручка по договору признается организацией доходом от обычных видов деятельности в соответствии с ПБУ 9/99. Величина выручки определяется исходя из стоимости работ по согласованной сторонами цене. Корректировка цены может производиться только в случаях наличия дополнительных соглашений: в случае замены используемых материалов на более дорогие, выставлением претензий заказчику, либо выплаты поощрительных платежей за сокращение сроков строительства.

Расходы, понесенные организацией за период с начала исполнения контракта до его завершения подразделяются на:

- расходы, связанные непосредственно с исполнением договора (прямые затраты);
- часть общих расходов организации на исполнение контрактов, приходящаяся на данный договор (косвенные расходы);
- расходы, не относящиеся к строительной деятельности организации, но возмещаемые заказчиком по условиям контракта (прочие расходы) (п. 11 ПБУ 2/2008).

Помимо фактически понесенных затрат в состав прямых расходов включаются ожидаемые неизбежные расходы, возмещаемые заказчиком по условиям договора. Положением предусматриваются два альтернативных способа учета предвиденных расходов: либо по мере их возникновения в процессе выполнения работ, либо путем образования соответствующего резерва (на гарантийное обслуживание и гарантийный ремонт созданного объекта и т.п.).

Резерв образуется только при условии, что такие расходы могут быть достоверно определены.

Косвенные расходы включаются в расходы по каждому договору путем распределения общих расходов организации на исполнение контрактов. Способы распределения таких расходов определяются

организацией самостоятельно. Например, путем расчетов с использованием сметных норм и расценок, отражающих современный уровень производственных, технологических и организационных нормативов в строительстве. Они применяются систематически и последовательно. Способ распределения косвенных расходов по договорам строительного подряда должен быть описан в учетной политике отдельным пунктом.

Прочие расходы могут включать отдельные виды затрат на общее управление организацией, на проведение НИОКР и другие расходы, возмещение которых заказчиком специально оговорено в контракте (п. 14 ПБУ 2/2008).

Расходы по договору признаются в момент их осуществления.

У подрядчика могут быть и не связанные непосредственно с исполнением строительного контракта доходы, полученные при исполнении других видов договоров: доходы от продажи излишних стройматериалов и конструкций, приобретенных для исполнения строительного договора, арендная плата за сданные в аренду строительные машины и оборудование, которые временно не используются. Подобные доходы не включаются в выручку по договорам подряда и учитываются как прочие доходы, либо уменьшают прямые расходы (п. 12 ПБУ 2/2008). Конкретный перечень этих доходов, организация должна отразить в учетной политике на 2009 год.

Выручка по договору и расходы по нему признаются способом «по мере готовности», если финансовый результат (прибыль или убыток) исполнения контракта на отчетную дату может быть достоверно определен. Данный способ предусматривает, что доходы и затраты определяются исходя из подтвержденной организацией степени завершенности работ на отчетную дату и признаются в отчете о прибылях и убытках в тех же периодах, в которых выполнены соответствующие работы (п. 17 ПБУ 2/2008).

Если достоверное определение финансового результата исполнения договора в какой-то квартал невозможно, но существует вероятность, что расходы, понесенные при исполнении договора, будут возмещены, то выручка по договору признается в отчете о прибылях и убытках в величине, равной сумме понесенных расходов, которые в этот отчетный период считаются возможными к возмещению. Затраты, вероятность возмещения которых отсутствует, признаются расходами по обычным видам деятельности отчетного квартала (п. 23 ПБУ 2/2008).

Если договором подряда предусмотрена уплата заказчиком твердой цены за выполнение всей работы, то при определении финансового результата необходимо, чтобы соблюдались определенные условия:

- возможность достоверного определения общей суммы выручки по договору, идентификации и достоверного определения расходов, необходимых для завершения работ по договору;

- возможность определения степени завершенности работ по договору на отчетную дату;

- соизмеримость фактической величины расходов по договору с ранее произведенными оценками этих расходов.

Для признания выручки по договору и расходов по нему методом «по мере готовности» организация может использовать следующие способы определения степени завершенности работ на отчетную дату:

- по доле выполненного объема работ в их общем количестве;

- по доле понесенных на отчетную дату расходов в расчетной величине общих расходов по договору (п. 20 ПБУ 2/2008).

Выбранный способ определения степени завершенности работ также необходимо отразить в учетной политике организации подрядчика.

Если документально подтвержденные расходы по договору не возмещаются заказчиком, этот ожидаемый убыток признается в соответствующем отчетном квартале (п. 24 ПБУ 2/2008).

Следует отметить, что отмененное ПБУ 2/94 имело отсылочные нормы на другие нормативные акты Минфина России (п. 10 ПБУ 2/94). К таким нормативным актам относится Положение по бухгалтерскому учету долгосрочных инвестиций (утв. письмом Минфина России от 30.12.93 N 160). Считать, что и это Положение отменяется "автоматически" вместе со старым ПБУ 2/94, наверно преждевременно. Дело в том, что новое ПБУ 2/2008 не ориентировано на заказчика (застройщика). Поэтому до выхода соответствующих нормативных актов для заказчиков (застройщиков), последним можно будет пользоваться Положением по бухгалтерскому учету долгосрочных инвестиций (утв. письмом Минфина России от 30.12.93 N 160).

Учет долгосрочных инвестиций ведется по фактическим расходам:

- в целом по строительству и отдельным объектам, входящим в него;

- по приобретенным объектам основных средств, земельных участков, объектов природопользования и НМА.

В бухгалтерском учете затраты по строительству объектов группируются по технологической структуре расходов:

- на строительные работы;

- на работы по монтажу оборудования;

- на приобретение оборудования, сданного в монтаж;

- на приобретение оборудования, не требующего монтажа, инструмента, инвентаря; оборудования, требующего монтажа, но предназначенного для постоянного запаса;

- на прочие капитальные затраты;

- на затраты, не увеличивающие стоимость основных средств.

Затраты, не увеличивающие стоимость ОС подразделяются на затраты, предусмотренные и не предусмотренные в сводных сметных расчетах.

К предусмотренным относятся:

- затраты на подготовку эксплуатационных кадров для основной деятельности строящихся организация;
- геологоразведочные, изыскательские и др.;
- расходы, связанные с возмещением стоимости строений, посадок, сносимых при отводе земельных участков под строительство.

К не предусмотренным относятся:

- затраты застройщика по объектам, не законченным строительством; а также материальных ценностей, переданным безвозмездно др. предприятиям;
- расходы по оплате процентов по кредитам банков сверх учетных ставок, установленных ЦБ РФ;
- убытки строительства в связи со стихийными бедствиями;
- затраты на консервацию строительства;
- расходы по штрафам, пени, неустойкам;
- расходы по сносу, демонтажу и охране, прекращенных строительством объектов.

Использованные источники:

1. Приказ Минфина РФ от 24 октября 2008 г. N 116н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Учет договоров строительного подряда" (ПБУ2/2008)», [Электронный ресурс] /<http://www.garant.ru/>.

*Миславская Н.А., доктор экономических наук
доцент, профессор*

*Поленова С.Н., доктор экономических наук
доцент*

*Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации
Россия, г. Москва*

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ ЗАТРАТ НА СТРОИТЕЛЬНО- МОНТАЖНЫЕ РАБОТЫ ПРИ ХОЗЯЙСТВЕННОМ И ПОДРЯДНОМ СПОСОБАХ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ СТРОИТЕЛЬСТВА

Аннотация

Процесс осуществления строительной деятельности возможно организовать двумя способами – хозяйственным и подрядным, то есть самостоятельными силами или с привлечением специализированных организаций. Ведение системы бухгалтерского учета будет варьироваться, и подчинено определенным требованиям и правилам. Их рассмотрению посвящена данная статья.

Ключевые слова: бухгалтерский учет затрат, хозяйственный способ, подрядный способ, капитальное строительство, объект бухгалтерского учета.

Бухгалтерский учет затрат по возведению зданий и сооружений, монтажу оборудования, других предусмотренных в сметной документации расходов ведется на субсчете 08-3 «Строительство объектов основных средств» счета 08 «Вложения во внеоборотные активы».

По дебету этого субсчета отражаются фактические затраты застройщика, включаемые в первоначальную стоимость объектов основных средств. Учет затрат ведется нарастающим итогом с момента начала строительства до ввода объекта в эксплуатацию. Сальдо по счету 08 «Вложения во внеоборотные активы» отражает величину вложений организации в незавершенное строительство.

Подтверждением факта сдачи объекта в эксплуатацию является получение свидетельства о государственной регистрации права собственности на завершенное строительством здание. После получения этого свидетельства затраты по завершенным операциям формирования основного средства списываются посредством следующей бухгалтерской записи:

Дебет счета 01 «Основные средства»;

Кредит счета 08 «Вложения во внеоборотные активы».

Аналитический учет по счету 08 «Вложения во внеоборотные активы» организуется по видам затрат и строящимся объектам. Аналитические данные о затратах должны обеспечивать информацию о произведенных расходах на строительные работы и реконструкцию, буровые работы, монтаж оборудования, оборудование, требующее и не требующее монтажа, а также на инструменты и инвентарь, предусмотренные сметами; проектно-изыскательские работы и прочие капитальные вложения.

Под монтажом оборудования понимается его сборка и крепление к фундаментам, опорам и платформам.

Строительно-монтажные работы могут выполняться двумя способами: подрядным и хозяйственным.

Хозяйственный способ осуществления капитального строительства заключается в том, что все работы по возведению новых и реконструкции действующих объектов производятся силами застройщика без привлечения подрядных организаций.

Для практического осуществления этого способа в организации должно быть создано подразделение, занимающееся капитальным строительством. Эта организационная структура должна будет произвести закупку соответствующего оборудования, машин, механизмов, материалов, разработать проектно-сметную документацию и т.д.

Бухгалтерский учет затрат на строительно-монтажные работы целесообразно вести методом накопления затрат за определенный период времени по видам работ и местам возникновения затрат.

Все затраты, относящиеся к выполненным хозяйственным способом, аккумулируются в дебете счета 08 «Вложения во внеоборотные активы».

После сдачи законченного строительством объекта суммы, сформированная начальная стоимость объекта списывается с кредита счета 08 «Вложения во необоротные активы» в дебет счета 01 «Основное производство».

Первичными учетными документами, служащими для подтверждения фактически произведенных расходов на строительство служат: акты на списание строительных материалов, табеля учета рабочего времени и расчета заработной платы, счета за использованные энергоресурсы и т.д.

Согласно требованиям ст. 146 НК РФ выполненные хозяйственным способом строительно-монтажные работы признаются объектом налогообложения по НДС. Налоговой базой является стоимость всех фактических расходов организации на выполнение работ по строительству (ст. 159 НК РФ). Обязательство уплаты налога возникает в день принятия на учет завершеного капитальным строительством объекта.

К вычету принимаются суммы НДС, предъявленные налогоплательщику (оплаченные организацией) по товарам (работам, услугам), приобретенным для использования в строительстве и суммы НДС, исчисленные налогоплательщиком при выполнении этих работ (п. 6 ст. 171 НК РФ). Основные бухгалтерские записи при осуществлении строительства хозяйственным способом представлены в таблице 1.

Таблица 1

Учетные записи при хозяйственном способе строительства

Содержание хозяйственной операции	Первичные документы	Дебет счета	Кредит счета
1	2	3	4
Переданы материалы для осуществления строительно-монтажных работ	Лимитно-заборная карта (ф. М-8), требование-накладная (ф. М-11)	08-3	10
Списаны расходы, связанные с содержанием строительных площадок, хранением материальных ценностей	Счета-фактуры, акты выполненных работ и оказанных услуг	08-3	60
Начислена заработная плата строительным рабочим	Расчетно-платежная ведомость (ф. Т-49)	08-3	70
Начислены платежи во внебюджетные фонды	Расчетно-платежная ведомость (ф. Т-49)	08-3	69
Начислена амортизация основных средств, нематериальных активов	Бухгалтерская справка	08-3	02, 05
Отнесены на стоимость строительно-монтажных работ накладные расходы	Ведомость распределения затрат	08-3	26

Начислен НДС к уплате в бюджет со стоимости строительно-монтажных работ, выполненных для собственных хозяйственным способом	Счет-фактура, бухгалтерская справка	08-3	68
Строительный объект принят в эксплуатацию	Акт приемки законченного строительством объекта (ф. КС-14), акт приемки-передачи основного средства (ф. ОС-1), акт государственной регистрации	01	08-3
Предъявлен к вычету НДС, уплаченный в ходе осуществления строительно-монтажных работ, выполненных хозяйственным способом	Счет-фактура	68	19

При подрядном способе осуществления строительства между заказчиком и подрядчиком заключается договор строительного подряда, в котором указываются сроки и стоимость выполнения работ. По договору подрядчик обязуется по заданию заказчика построить определенный объект или выполнить строительные работы. В обязанности заказчика входит обеспечение подрядчика необходимыми для производства работ транспортными средствами, зданиями и сооружениями, проводкой кабельных сетей и т.д.

Организация строительства объектов, контроль за его ходом и ведение бухгалтерского учета производится застройщиком – предприятием, специализирующимся на организации и осуществлении капитального строительства. При выполнении строительных работ подрядным способом застройщик по отношению к подрядной строительной организации является заказчиком.

При привлечении подрядчиком для выполнения строительно-монтажных работ сторонних организаций, последние будут называться субподрядчиками, а подрядчик приобретает статус генерального.

Организация учета при подрядном способе капитального строительства может возлагать обязанность обеспечения строительных работ оборудованием на застройщика. Оценка оборудования осуществляется путем суммирования фактических затрат на его приобретение.

Если речь идет об оборудовании, требующем монтажа, то его бухгалтерский учет организуется на счете 07 «Оборудование к установке». По дебету этого счета отражается фактическая стоимость приобретения и расходы по доставке оборудования на склады организации. Стоимость

оборудования, сданного в монтаж, списывается по кредиту счета 07 «Оборудование к установке» в дебет счета 08 «Вложения во внеоборотные активы».

Аналитический учет по счету 07 «Оборудование к установке» ведется по наименованиям и местам хранения оборудования.

Затраты, на приобретение оборудования, не требующего монтажа отражаются на счете 08 «Вложения во внеоборотные активы» по мере поступления на склад организации. Основные бухгалтерские записи у застройщика приведены в таблице 2.

Таблица 2

Учетные записи у застройщика

Содержание хозяйственной операции	Первичные документы	Дебет счета	Кредит счета
1	2	3	4
Приобретено оборудование, требующее монтажа	Счет-фактура поставщика	07	60
НДС по приобретенному оборудованию, требующему монтажа	Счет-фактура поставщика	19	60
Оплата поставщику за приобретенное оборудование, требующее монтажа	Выписка банка со счета организации	60	51, 52
Оборудование передано в монтаж подрядчику	Акт о приемке-передаче оборудования в монтаж (ф. ОС-15)	08-3	07
Акцептованы счета подрядчиков за выполненные работы и услуги по строительно-монтажным работам	Договора подряда, акт приемки выполненных работ (КС-2), счет-фактура поставщика	08-3	60
НДС по выполненным работам и услугам, относящимся к строительно-монтажным работам	Счет-фактура	19	60
Переданы материалы подрядчику для производства работ	Накладная на отпуск материалов со склада организации (ф. М-15)	10-7*	10
Произведена оплата выполненных подрядчиком работ	Акт о приемке выполненных работ (ф.КС-2)	60	51
Введен в эксплуатацию законченный строительством объект	Акт приемки-передачи объекта основных средств (ф. ОС-1, ОС-1а, ОС-1б)	01	08-3
Приняты к вычету суммы НДС, по введенным в эксплуатацию основным	Счет-фактура	68	19

средствам			

* Субсчет 10-7 «Материалы, переданные в переработку на сторону»

Объектом бухгалтерского учета у подрядчика являются затраты, производимые при выполнении отдельных видов работ на объектах, возводимых по одному проекту или договору. Эти затраты складываются из всех фактически произведенных расходов, связанных с производством подрядных работ, выполняемых подрядчиком согласно договору на строительство, то есть с использованием материальных, трудовых ресурсов, основных средств, нематериальных активов и т.д.

Если договор на строительство предусматривает поэтапное выполнение работ, то подрядчик использует счет 46 «Выполненные этапы по незавершенным работам». По дебету этого счета учитывается стоимость оплаченных заказчиком законченных этапов работ, в корреспонденции со счетом 90 «Продажи». Одновременно в дебет счета 90 «Продажи» списывается сумма затрат по законченным и принятым этапам работ с кредита счета 20 «Основное производство. Суммы поступивших от заказчиков средств в оплату законченных и принятых этапов отражаются по дебету счетов учета денежных средств в корреспонденции со счетом 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками». По окончании всех строительных работ в целом оплаченная стоимость этапов, учтенная по дебету счета 46 «Выполненные этапы по незавершенным работам», списывается в дебет счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками». Стоимость законченных работ, учтенная на счете 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» погашается за счет ранее полученных авансов.

Аналитический учет по счету 46 «Выполненные этапы по незавершенным работам» ведется по видам выполняемых работ.

Основные бухгалтерские записи у застройщика приведены в таблице 3.

Таблица 3.

Учетные записи у подрядчика

Содержание хозяйственной операции	Первичные документы	Дебет счета	Кредит счета
1	2	3	4
Получены материалы от поставщиков для выполнения строительных работ	Счет-фактура, приходный ордер (ф. М-4)	10	60
НДС по приобретенным материальным ценностям	Счет-фактура	19	60
Получено от заказчика оборудование, требующее монтажа	Акт о приемке-передаче (ф. ОС-15)	005*	
Получены от заказчика материалы	Приходный ордер (ф. М-4)	003**	
Начислена амортизация основных средств	Ведомость расчетов	20	02
Отпущены в производство материалы	Требование-накладная (ф. М-11)	20	10
Начислена заработная плата	Ведомость начисления заработной платы	20	70
Произведены отчисления на социальные нужды	Бухгалтерская справка	20	69
Акцептованы счета субподрядных организаций за выполненные работы	Счет-фактура, акт выполненных работ	20	60
НДС по счетам субподрядчиков	Счет-фактура	19	60
Оборудование, полученное от заказчика, смонтировано	Акт о приемке выполненных работ (ф. № КС-2, № КС-11)		005
Материалы, полученные от заказчика, использованы в производстве работ	Акт о приемке выполненных работ (ф. № КС-2, № КС-11)		003
Строительный объект сдан заказчику	Акт приемки выполненных работ (ф. КС-11)	62	90-1
Списывается фактическая себестоимость выполненных работ	Ведомости учета затрат на производство	90-2	20
Начислен НДС по выполненным работам	Расчет бухгалтера	90-3	68
Произведена оплата выполненных работ заказчиком	Выписка банка со счета организации	51, 52	62
Произведен вычет НДС	Счет-фактура	68	19

005* – «Оборудование, принятое для монтажа»

003** – «Материалы, принятые в переработку»

Использованные источники:

1. Приказ Минфина РФ от 24 октября 2008 г. N 116н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Учет договоров строительного подряда" (ПБУ2/2008)», [Электронный ресурс] /<http://www.garant.ru/>.

Митряхина А.Н.

Успенский А.В.

5 курс

специальность «Маркетинг»

Финансовый университет при Правительстве

Российской Федерации

Липецкий филиал

Россия, г. Липецк

БРЕНД КАК СРЕДСТВО ПОВЫШЕНИЯ ПРИТЯГАТЕЛЬНОСТИ ТЕРРИТОРИЙ

Маркетинг территорий предполагает работу по продвижению как ее имиджа и репутации, так и бренда. Бренд территории – совокупность уникальных качеств, непреходящих общечеловеческих ценностей, отражающих своеобразие, неповторимые оригинальные потребительские характеристики данной территории и сообщества, широко известные, получившие общественное признание и пользующиеся стабильным спросом потребителей данной территории. Имидж, репутация и бренд территории находятся в диалектической, сложной и противоречивой взаимосвязи, суть которой весьма условно можно представить следующим образом:

- формирование бренда территорий происходит на основе положительного имиджа в сочетании с элементами репутации;

- сложившийся бренд, в свою очередь, существенно влияет на имидж и репутацию территории, облегчая процесс их формирования и продвижения, делая их достижениями общественности.

Бренд территории – сложное содержательное системное понятие. Это:

- уникальный эмоционально-позитивный образ, обусловленный природными, историческими, производственными, социально-культурными и другими особенностями территорий, ставший широко известным общественности;

- обещание потребителям территории желаемых потребительских качеств;

- гарантия качественного удовлетворения запросов потребителя территории, получения определенных выгод;

- повышенный субъективный уровень ценности территорий для потребителя и его удовлетворенности, формируемый через позитивные ассоциации, побуждающие к потреблению территорий и напоминающие о ней;

- важнейший фактор конкурентных преимуществ и доходов региона, ценный нематериальный актив региональной экономики.

В таком случае брендинг предполагает использование технологий создания особого неповторимого образа территории, обязательно основанного на реальных позитивных качествах, а также формирования соответствующего отношения к ней целевой аудитории. «Искусственный» брендинг является возможным, но достаточно сложным способом идентификации территории, выделения ее среди прочих, привлечения к ней внимания потенциальных потребителей. Тем не менее при удачном стечении обстоятельств и грамотной маркетинговой политике брендинг может стать одним из эффективных способов реализации конкурентных преимуществ территории.

Думается, что одним из приемов брендинга территорий является маркетинг привлекательности, который рассматривается в основном как мероприятия, направленные на повышение притягательности данной территории для человека, ее гуманизацию. Большинство территорий не отказались бы от развития особых черт, гарантирующих конкурентные преимущества в соперничестве территорий. При этом привлекательность может трактоваться достаточно широко в зависимости от целевых групп, на которые она нацелена. Привлекательными могут быть, например красивая природа и благодатный климат, комфортные условия и качественный сервис, которые притягивают, например, туристов. Потенциальных жителей привлекут высокий уровень и качество жизни, оптимальная обеспеченность материальными и социальными благами, эффективная социальная политика; бизнес и инвесторов заинтересует, например, предоставление особо благоприятных экономических условий.

В России уже наступило время, когда регионам приходится конкурировать буквально за все: за инвестиции; информационные, транспортные и туристические потоки, экологические, экономические, социальные и культурные проекты; креативные эксклюзивные идеи и, конечно же, за специалистов, способных всем этим управлять.

Причем в дальнейшем межрегиональная конкуренция будет все более жесткой. При этом в выигрышном положении окажутся те из регионов, которые не только обладают востребованными региональными ресурсами, но и сумеют с выгодой для своего развития ими воспользоваться.

Попытки регионов и городов использовать маркетинг и брендинг территорий следует только приветствовать. Однако в большинстве случаев эти попытки не имеют под собой базы – для того чтобы продвигать и брендировать, надо для начала иметь то, что можно продвигать и брендировать. А для этого территории должны предложить своим потребителям реальный набор полезных качеств, заинтересовать их неординарными предложениями, особо комфортными условиями для жизни,

учебы, бизнеса, отдыха и т.д. При этом данные предложения должны носить комплексный характер.

Один из наиболее признанных в мире специалистов по брендингу территорий С. Анхольт, как и его многочисленные последователи, в значительной мере сводит маркетинг и брендинг территории к созданию и распространению информации о ней, уделяя явно недостаточно внимания реальным преобразованиям самой территории. Это четко видно из анализа основополагающих принципов брендинга, сформулированных им:

1. Цель и потенциал – формулировать информацию, которая распространяется территорией в данный момент в соответствии со стратегическим видением; содействовать реализации талантов жителей и стимулировать инвесторов; создавать и использовать новые эффективные инструменты, способствующие росту международной привлекательности территории.

2. Правдивость, достоверность – держать в поле зрения существующие проблемы; обеспечивать сбалансированность коммуникаций, их привязку по времени, беспристрастность; избегать стереотипов и безответственности распространителей информации.

3. Стремление к улучшению – поддерживать все реальные улучшения качества жизни и самоощущений жителей, особенно те, которые одновременно позитивно отражаются на «самочувствии» на других территориях.

4. Доступность общественных благ всем группам населения – на основе осознания того, что любая осуществляемая стратегия направлена на реализацию интересов определенной группы населения нести обязательства по реализации неотъемлемого права любой другой аудитории на существенную поддержку.

5. Творчество и инновации – способствовать реализации творческих начал, умений и навыков населения, использованию их в целях создания инноваций в образовании, бизнесе, государственном и местном управлении, окружающей среде и искусстве.

6. Комплексность и простота – вести территорию справедливым путем к диверсификации экономики и богатству ее жителей; понятными, достоверными, легко запоминаемыми аргументами убеждать в этом мир.

7. Взаимосвязанность – объединять людей и организации, а также органы власти, предпринимателей и неправительственные организации на территории и за ее пределами; усиливать вовлеченность населения, налаживая эффективные и, как следствие, прочные связи.

8. Отдаленность результата во времени – следует понимать, что брендинг – это долговременная попытка изменить жизнь территории. Подобная работа не может стоить больше, чем территория может себе позволить; бессмысленно ожидать от этой работы немедленной отдачи,

доходности в ближайшем будущем: даже самые успешные вложения по-настоящему окупятся только в отдаленной перспективе.

Брендинг территорий дает большие возможности, если правильно к нему подойти. Практически у каждого места есть исторические предпосылки для акцентирования территориальной идентичности, нужно просто знать историю, чтобы их выявить, и методологию процесса, чтобы их развивать.

Таким образом, важнейший аспект современного маркетинга территорий – умение правильно определить, каким образом территория может выступить как товар, что представляет собой качество этого товара и какова будет цена его потребления, особенно для отдельных групп потребителей территорий.

Использованные источники:

1. Важенина И.С. Брендинг территорий: проблемы и противоречия // Маркетинг в России и за рубежом. № 4 (96). 2013. – С. 96-103.
2. Дубова Ю.И. Конкурентоспособность региона // Маркетинг в России и за рубежом. № 5 (97). 2013. – С. 68-72.
3. Зюзина Н.Н. Маркетинг как инструмент управления предприятием. Учебное пособие // Зюзина Н.Н. – Липецк, ЛКИ. – 2010. – 53 с.
4. Хамадиева А.И. Актуальные подходы к пониманию лояльности для территориального маркетинга // Маркетинг в России и за рубежом. № 6 (98). 2013. – С. 89-96.
5. Юдин О.И. Эффективность отдельных видов продукции // О.И. Юдин, Н.Н. Зюзина // Экономика и управление: сб. науч. статей Всеросс. науч.-практ. конф. – Тамбов-Липецк, Изд-во Першина Р.В. – 2012. – 4 с.

Михайлов А.С.

аспирант, аналитик

Балтийский федеральный университет им. И. Канта

Россия, г. Калининград

КЕЙС-СТАДИ – ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКАЯ СТРАТЕГИЯ ИЛИ МЕТА-МЕТОД?

В статье рассматривается понятие кейс-стади в отечественной и зарубежной научной литературе. Приведены различия между исследованием отдельного случая и кейс-стади. Представлен сравнительный анализ методов сбора и анализа данных, используемых в кейс-стади исследованиях.

Ключевые слова: кейс-стади, ситуационное исследование, ситуационный анализ, исследование единичного случая, кейсовая работа, метод кейсов

Слово «кейс» («case») в английском языке означает «ситуация, случай, факт, история, обстоятельство, дело», а «стади» («study») – «исследование, изучение, рассмотрение». В отечественной литературе употребляются такие термины как: «исследование единичного / отдельного / конкретного /

индивидуального случая», «исследование ситуаций»¹⁴, «ситуационное исследование», которые нередко отождествляются с кейс-стади и определяются как качественные методы, направленные на изучение частного случая. Однако русификация термина «кейс-стади» зачастую осуществляется некорректно. Например, словосочетание «ситуационный анализ», применяемый в исследованиях международных отношений обозначает совершенно иной метод [2], а термин «исследование ситуаций» слишком абстрактный и не передает конкретно-методологической направленности¹⁵. Более того, в англоязычной литературе существует четкое разграничение между «кейс-стади» («casestudy») – обозначающий эмпирическое исследование объектов в реальном контексте, с возможностью использования множества источников данных и методов их анализа (количественных и качественных) и метод кейсов («casemethod») – образовательная методика, основанная на закреплении теоретических знаний путем изучения реальных ярких примеров. В то время как в отечественной литературе данные термины, зачастую, рассматриваются в качестве синонимичных понятий, или же разных этапов единой методологии. Несмотря на всю неблагозвучность термина «кейс-стади» в русском языке, на сегодняшний день нет общепринятого русскоязычного аналога данному термину, в связи с чем в большинстве работ в отечественной литературе используется термин «кейс-стади». Одним из ведущих вузов в мире использующих метод кейс-стади в своих исследованиях является Гарвардский университет, который также широко применяет метод кейсов в образовательном процессе [8].

В зарубежной и отечественной литературе встречается значительное количество определений кейс-стади, датированных различными этапами развития гуманитарных наук и характеризующих различные особенности данной исследовательской стратегии. В таблице 1 представлен анализ наиболее часто цитируемых определений кейс-стади.

Табл. 1 – Определения кейс-стади в отечественной и зарубежной литературе

Автор и год	Определение и/или характеристика кейс-стади
Д.Кампбелл, 1975	Догматический метод получения знаний зависимых от контекста, не имеющий альтернативы.
М.Малкей, 1983	Эмпирическое исследование, представленное в виде научного сообщения, направленное на исследование группы, события или процесса, локализованного в пространственно - временном и социальном измерении, которому в ходе изучения придается индивидуальный характер.
Р.Йин,	Эмпирическое исследование, направленное на изучение современного

¹⁴ В медицине, социологии и психологии кейс-стади исследования зачастую также именуются как «кейсовая работа» («casework») или «исторический пример» («casehistory»).

¹⁵ Д.Эванс (DavidEvans [9]) утверждает также о концептуальном разграничении исследования конкретной ситуации и кейс-стади, что также будет рассмотрено далее.

1984	феномена в реальном контексте, в особенности, когда границы между феноменом и контекстом размыты, и использование нескольких источников доказательств.
Д.Снайдер, 1991	Подход, используемый в целях типологизации вариантов и форм какого-либо явления на основе выбранных различных случаев
Л.А.Маркова, 1992	Методология или же ситуационное исследование, которое сопряжено с изучением характерных особенностей как прошлых, так и настоящих событий на основе трансформации понятия исторического времени, где анализируемые события располагаются в квази-одновременном пространстве, и в соответствии с целью исследования.
Р.Еханссон, 2002	Объяснительная, нежели экспериментальная или исследовательская стратегия, ориентированная на изучение истории примера, одновременно учитывая контекст и множество переменных и качеств.
Дж. Геринг, 2004	Изучение феномена ограниченного в пространстве и рассматриваемого в определенный период времени или на протяжении некоторого периода времени в рамках кейс-стади является промежуточным звеном от получения сугубо контекстуальных знаний при помощи качественных методов к выведению общих закономерностей в рамках глубинного исследования единичной ситуации с целью понимания более широкого класса схожих случаев.
Г.В.Варганов а, 2006	Глубинное изучение проблемы, сконцентрированное на деталях происходящего и их взаимосвязях, характеризуемое определенностью социальных границ и контролируемой выборкой объектов исследования.
А. Клотц, 2008	Исследовательская стратегия, направленная на изучение одного или одновременно нескольких наиболее ярких примеров проявления определенного феномена.

Составлено на основе: [1; 3; 4; 7; 11; 14; 15; 20; 25].

Помимо представленных в таблице авторов, подход кейс-стади в своих исследованиях использовали такие ученые как Ганс Юрген Айзенк, Чарлз Рагин и Говард Беккер, Джон Валтон и другие, которые были убеждены, что именно данный метод исследования является лучшим источником теории. К числу основных преимуществ кейс-стади относят следующие черты [5; 17; 19; 22; 25; 26]:

- изучаемый феномен, как правило, является актуальной научной проблемой, не обладающей достаточной изученностью на момент исследования;

- целостность научного исследования, обладающего теоретическим обоснованием постановки проблемной задачи, формированием гипотезы, ее верификацией, модификацией и генерацией нового знания;

- когнитивная целостность познания, выраженная в эмпирическом (сборе и первичном анализе данных) и теоретическом (связанном с интерпретацией результатов) характере исследования;

- гибкая и адаптивная методологическая структура, позволяющая вносить необходимые коррективы в процесс исследования;

- холистический подход, направленный на изучение целостного феномена неотделимого от контекста, позволяет применять кейс-стади к исследованиям сложных систем;

- учет контекстных факторов позволяет провести изучение динамики явлений, учитывая изменения среды и последствия влияния различных факторов;

- применимость результатов исследования для дальнейших изысканий другими учеными;

- предоставление уникальных знаний о человеке, организациях, социальных и политических феноменах;

- получение детальной информации о латентных процессах и механизмах социальных отношений.

Однако в противовес представленным достоинствам кейс-стади в научном сообществе бытует мнение о нескольких в чем-то однородных недостатках, касающихся вопросов целостности исследования, репрезентативности результатов и способности к генерации – концептуализации полученного знания. В своей статье известный профессор Оксфордского университета, доктор экономикой географии Бент Фливерберг опровергает пять наиболее часто встречающихся заблуждений о кейс-стади исследованиях, ставящих под сомнение целесообразность его использования:

- общее, независимое от контекста теоретическое знание более ценно, нежели конкретное, зависимое от контекста практическое знание в случае кейс-стади;

- кейс-стади не способствует научному развитию, так как невозможно обобщить результаты на основе одного примера;

- кейс-стади является первым этапом в общем процессе исследования, наиболее применим к генерации гипотезы, и менее подходит для тестирования гипотез и построения теорий;

- кейс-стади обладает тенденцией к верификации субъективной позиции исследователя, поставленной на этапе построения целей и задач исследования;

- зачастую трудно обобщить и развить общие положения и теории на основе конкретных изученных примеров [10].

Опубликованные работы Б. Фливерберга и ряда других ученых доказывают ценность знаний, полученных в ходе кейс-стади исследований, однако в отечественной и зарубежной научной литературе до сих пор нет ясности, чем же является кейс-стади – методом, методологией, парадигмой, конструкцией, исследовательской стратегией или подходом. Учитывая подобный неопределенный статус, Кристин Майер указывает на то, что исследователям необходимо уделять особое внимание описанию целей и задач исследования, а также осуществлению процесса анализа полученных данных [16]. Согласно Д. Эвансу между исследованием конкретной ситуации и кейс-стади существует ряд отличий. Ключевым является то, что результаты кейс-стади направлены на предоставление информации объясняющей широкий спектр схожих феноменов, нежели изучение

феномена как такового [9]. Различия между исследованием случая (конкретного примера) и кейс-стади представлены в таблице 2.

Табл. 2 – Различия между исследованием случая и кейс-стади

Признак	Исследование конкретного случая	Кейс-стади
Цель исследования	указана определенная область, тема или пример исследования	не указана определенная область, тема или пример исследования
Название исследовательской работы	указан исследуемый феномен	не указаны определенная область, тема или пример исследования
Распространение результатов исследования	ограниченное распространение (генерализация) результатов исследования	наличие пунктов «результаты исследования» и «обсуждение» направленных на генерализацию результатов исследования

Источник: составлено автором на основе: [9].

Таким образом, кейс-стади не обладает исследовательской структурой, свойственной исследованиям конкретного случая. Роб Ван Винсбергх и Самиа Кхан придерживаются мнения о том, что кейс-стади является общим межпарадигмальным и междисциплинарным подходом. Данная аргументация основана на следующих взаимоисключающих умозаключениях [23]:

- кейс-стади не является методом, поскольку в рамках его проведения используется совокупность других методов и техник (например, интервью, наблюдение, анализ документов и прочее), что делает кейс-стади более широкой исследовательской стратегией;

- кейс-стади не является методологией, так как исследования не обладают общепринятой совокупностью принципов, соблюдение которых должно обеспечить достижение определенных конкретных целей (например, оценка эффективности, разработка теории, получение диагностической информации и т.д.). Методология кейс-стади в значительной степени зависима от- и вписана в определенный контекст, что исключает ее универсальность;

- кейс-стади не является методом исследовательского планирования, представляющего собой лишь одну из частей исследовательской стратегии, связанную с начальной стадией организации работы ученого.

Изучение разнообразных исследовательских стратегий раскрыло существование феномена методологической триангуляции – возможности комбинирования качественных и количественных методов, получившее название третьего пути [6]. По мнению ученых Л. Гроат и Д. Ванг [12] и И.К. Масалков и М.В. Семина [5], кейс-стади представляет собой мета-метод, объединяющий прочие исследовательские стратегии, обеспечивающий возможность использования данных из различных источников, различными методами сбора данных, с возможностью

применения всех триангуляционных техник их анализа [18], обладающих необходимой надежностью. Системное использование преимуществ качественных и количественных методологий позволяет получить более достоверные данные. При этом, применение различных методов сбора и анализа информации позволяет очертить наиболее значимые моменты исследования [17]. В таблице 3 представлен сравнительный анализ методов сбора и анализа данных.

Табл. 3 – Сравнительный анализ методов сбора и анализа данных.

Осуществление сбора данных (отличительные особенности первичных и вторичных методов исследования)			
Первичные данные (опрос, эксперимент, наблюдение и т.д.)		Вторичные данные (статистика, отчеты, доклады и прочая эл. и печатная документация и т.д.)	
Проведение полевого исследования с целью получения информации о конкретном изучаемом феномене на основе выбранной исследователем методики.		Использование доступной информации основанной на ранее проведенных исследованиях напрямую или косвенно затрагивающих тему исследования. Процесс поиска данных именуется «интеллектуальный анализ данных».	
Плюсы	Минусы	Плюсы	Минусы
- ориентация на ключевой вопрос исследования; - соответствие цели исследования; - использование зарекомендовавших себя методов; - подконтрольность хода исследования; - актуальность, уникальность и эффективное использование информации; - лучшая интерпретация исходных данных; - репрезентативность данных на всю генеральную совокупность.	- высокие финансовые и временные затраты; - необходимость дополнительных ресурсов (людских, материальных и т.д.); - прямая зависимость от компетентности исследователя; - вероятность неточной трактовки данных; - недостаточная доступность объектов исследования (например, географически).	- доступность данных; - низкий уровень затрат на получение информации; - подтверждение исследовательской гипотезы; - возможность получить ответ на исследовательский вопрос; - наличие информации о методологии исследования; - использование компетенций крупных исследовательских подразделений.	- качество исследования; - несоответствие специфики исследования; - неполнота информации; - неактуальность информации; - ограниченность данных о процессе сбора данных; - несоответствие вопросам исследования, неподходящая генеральная совокупность и выборка, года исследования и др.).
Осуществление анализа данных (отличительные особенности количественных и качественных методов исследования)			
Количественные методы		Качественные методы	
Направлены на <i>объяснение</i> феномена; начало исследования характеризуется		Направлены на <i>понимание</i> сущности феномена; начало исследования	

вопросом «почему?» происходит тот или иной феномен. Количественные исследования основаны на так называемой «Высокой теории» («Grand theory») Чарльза Р. Миллса и представлены в выражении: «причина и следствие». Данная зависимость объясняет стремление в использовании большого количества примеров, и поиске наиболее общих и распространенных ассоциаций, которые возможно будут верны и в других случаях.	характеризуется вопросом «как?» происходит тот или иной феномен, или «что?» является его причиной. Качественные методы рассматривают исследуемый феномен как комплексную систему, которая не может быть объяснена ограниченными причинами. В изучении примера, учитываются все аспекты, включая контекстные факторы и уникальность случая, в надежде на то, что часть изученного может быть применима и к другим кейсам.
Высокий уровень контроля над организацией исследования (использование определенного инструментария при сборе данных; контроль над выборкой; выбор переменных) и минимальная роль личности в интерпретации результатов (зависит от методологии, периода сбора и анализа данных). Контекстные факторы и уникальность каждого случая, рассматривая как погрешность, лежащая за пределами системы. Результаты, как правило, считаются объективными.	Контроль над организацией исследования ограничивается предварительной разработкой набора вопросов для сбора данных, и последующего изучения закономерностей между множеством переменных. Роль исследователя возрастает на этапе интерпретации, который начинается с момента сбора данных, анализа и синтеза, использования собственного субъективного понимания ситуации. Результаты о значении данных субъективны и могут быть основой несколькими интерпретациям.
Направлены на <i>обнаружение</i> новых знаний путем анализа данных на предмет повторяемости феномена во множестве случаев из совокупности.	Направлены на <i>создание</i> новых знаний путем концентрации на особенностях каждой ситуации, ее (де-) фрагментацию с использованием анализа и синтеза в прямой интерпретации исследователя.
Исследование вопроса зависимости между <i>ограниченным количеством переменных</i>, что характеризует высокую репрезентативность.	Исследование вопроса развития ожидаемых или непредвиденных закономерностей между <i>множеством переменных</i>.

Составлено на основе: [13; 14; 21; 22; 24].

Таким образом, можно заключить, что кейс-стади является комплексным исследовательским подходом, обладающим следующими характерными особенностями:

- гибкой формой построения структуры исследования: подтверждение или опровержение гипотезы, или формирование гипотезы по результатам исследования; использование случайной выборки или сознательный выбор объектов исследования на основе определенных характеристик;

- возможностью использования совокупности различных методов сбора данных: анализ событий на основе ранее опубликованных материалов, интервью, наблюдение, использование статистических данных и финансовых отчетов, анкетирование и т.д.;

- широкими возможностями по анализу и репрезентации результатов исследования: результаты исследования могут быть репрезентативными для

всей генеральной совокупности объектов или же являться чем-то уникальным, разрушающим определенную сложившуюся парадигму (так называемая «проблема черного лебедя»).

Использованные источники:

1. Варганова Г.В. Кейс-стадиc как метод научного исследования // Библиосфера. 2006. № 2. с.36-42.
2. Власова М.Г. Кейс-стади исследования в международных отношениях: методологическая и исследовательская практика // Теория и практика общественного развития. 2012. № 11. с.255-258.
3. Малкей М. Наука и социология знания. М.: Прогресс, 1983. 253 с.
4. Маркова Л.А. Концевека – конец науки? М.: Наука, 1992.134 с.
5. Масалков И.К., Семина М.В. Стратегия кейс-стади: методология исследования и преподавания: учебник для вузов. – М.: Академический Проект; Альма Матер, 2011. 21 с.
6. Campbell D. T. Degrees of freedom and the case study // Comparative Political Studies. 1975. №8 (1). p.178-191.
7. Christensen C. R., Hansen A. J. Teaching and the case method. Boston: Harvard Business School Press, 1987.
8. Evans D. How to Write a Better Thesis or Report. Melbourne: Melbourne University Press, 1995. p. 73 - 87.
9. Flyvbjerg B. Five Misunderstandings About Case-Study Research // Qualitative Inquiry. 2006.№12 (2).p.219-245.
10. Gerring J. What Is a Case Study and What Is It Good for? // American Political Science Review. 2004. (2) 98. p. 342
11. Groat L., Wang D. Architectural research Methods. New York: John Wiley & sons, 2002.
12. Harling K. An overview of case study // paper presented at the learning workshop Case Studies: Their Future Role in Agricultural and Resource Economics. LongBeach, California, July 27, 2002
13. Johansson R. Case Study Methodology // at the International Conference on Methodologies in Housing Research. Stockholm, 22–24 September. 2003.
14. Klotz A. Qualitative methods in International Relations. A Pluralist Guide. Palgrave Macmillan, 2008.
15. Meyer C.B. A case in case study methodology // Field Methods. 2001. № 13 (4). p. 329-352.
16. Mikhaylov A.S. Case study on the structural transformation of an international cluster: European perspective // Modern applied science. 2013. № 7 (12). p. 1-8.
17. Robson C. Real World Research: A Resource for Social Scientists and Practitioners-Researchers. Oxford: Blackwell, 1993.
18. Simons H. Case Study Research in Practice. London: SAGE, 2009.
19. Snyder J. Myths of Empire: Domestic Politics and the International Ambition. CornellUniversityPress, 1991.

20. Stake R. E. The Art of case study Research. Thousand Oaks, London, New Delhi: Sage, 1995. 175 p.
21. Stake R.E. Qualitative Case Studies // The SAGE Handbook of Qualitative Research / N.K. Denzin, Y.S. Lincoln (Eds.). 3rd ed. Thousand Oaks, CA: SAGE, 2005. p. 443–466.
22. Van Wynsberghe R., Khan S. Redefining case study // International Journal of Qualitative Methods. 2007. № 6 (2). p.1-10.
23. Yin R.K. Case study research: Design and methods (3rd ed.). Thousand Oaks, CA: Sage, 2003.
24. Yin R.K. Case study research: Design and methods. Beverly Hills, CA: Sage, 1984.
25. Yin R.K. The abridged version of case study research: design and method // Handbook of Applied Social Research Methods / L. Bickman, D.J. Rog (Eds.). Thousand Oaks, CA: SAGE, 1998. p. 229–259.
26. Янчук В.А. Интегративно-эклектический подход к анализу психологической феноменологии. Электронный словарь-справочник. URL: <http://vocabulary.ru/dictionary/2/word/metodologicheskaja-trianguljacija> (Дата доступа: 20.06.2014).

Молчанова М.А.

Хоменко В.Н.

*Брянский Государственный университет
филиал в г. Новозыбкове
Россия, г. Новозыбков*

ДИСТАНЦИОННОЕ ОБУЧЕНИЕ

Аннотация: дистанционное обучение предполагает взаимодействие реальных субъектов образования в виртуальной среде при помощи специальных средств коммуникации. Специфика среды взаимодействия и особенности организации учебной информации в отсутствии прямого контакта учащегося и с педагогом определяют психолого-педагогические особенности дистанционного образования.

Ключевые слова: Дистанционное обучение, межличностное общение в дистанционном обучении, педагогические технологии дистанционного обучения, организация информации дистанционного обучения.

Дистанционную форму обучения специалисты по стратегическим проблемам образования называют образовательной системой 21 века. Сегодня на нее сделана огромная ставка. Актуальность темы дистанционного обучения заключается в том, что результаты общественного прогресса, ранее сосредоточенные в сфере технологий сегодня концентрируются в информационной сфере. Этап её развития в настоящий момент можно характеризовать как телекоммуникационный. Эта область общения, информации и знаний. Исходя из того, что профессиональные знания стареют очень быстро, необходимо их постоянное

совершенствование. Дистанционную форму обучения дает сегодня возможность создания систем массового непрерывного самообучения, всеобщего обмена информацией, независимо от временных и пространственных поясов. Кроме того, системы дистанционного образования дают равные возможности всем людям независимо от социального положения (школьникам, студентам, гражданским и военным, безработными и т. д.) в любых районах страны и за рубежом реализовать права человека на образование и получение информации. Именно эта система может наиболее адекватно и гибко реагировать на потребности общества и обеспечить реализацию конституционного права на образование каждого гражданина страны. Исходя из вышеуказанных факторов можно, заключить, что дистанционное обучение войдет в 21 век как самая эффективная система подготовки и непрерывного поддержания высокого квалификационного уровня специалистов.

Суть исследуемой проблемы заключена в следующих аспектах:

до сих пор не разработана и не принята нормативно-правовая база дистанционного образования;

существует тенденция "подстраивания" термина дистанционного обучения под понятие любых форм образования (кроме очной);

педагогическое содержание этого понятия мало кого заботит, главным становится коммерческая сторона дела;

Что следует понимать под дистанционным обучением?

Дистанционное обучение - это новая, специфичная форма обучения, несколько отличная от привычных форм очного или заочного обучения. Она предполагает иные средства, методы, организационные формы обучения, иную форму взаимодействия учителя и учащихся, учащихся между собой. Вместе с тем как любая форма обучения, любая система обучения она имеет тот же компонентный состав: цели, обусловленные социальным заказом для всех форм обучения; содержание, также во многом определенное действующими программами для конкретного типа учебного заведения, методы, организационные формы, средства обучения. Последние три компонента. В дистанционной форме обучения обусловлены спецификой используемой технологической основы (например, только компьютерных телекоммуникаций, компьютерных телекоммуникаций в комплексе с печатными средствами, компакт-дисками, так называемой кейс-технологией, пр.).

Не следует смешивать заочное и дистанционное обучения. Их главное отличие в том, что при дистанционном обучении обеспечивается систематическая и эффективная интерактивность. Следует рассматривать дистанционное обучение как новую форму обучения и соответственно дистанционное образование (как результат, так и процесс, систему) как новую форму образования. Хотя оно не может рассматриваться как система совершенно автономная. Дистанционное обучение строится в соответствии

с теми же целями и содержанием, что и очное обучение. Но формы подачи материала и формы взаимодействия учителя и учащихся и учащихся между собой различны. Таким образом, с одной стороны, дистанционное обучение следует рассматривать в общей системе образования (непрерывно в системе непрерывного образования), предполагая при этом преемственность отдельных ее звеньев. С другой, дистанционное обучение необходимо различать как систему и как процесс. Как и в других формах обучения, дистанционное обучение предполагает теоретическое осмысление этапа педагогического проектирования, ее содержательной и педагогической (в плане педагогических технологии, методов, форм обучения) составляющих

Цели дистанционного обучения.

Выделяются следующие цели дистанционного обучения:

- профессиональная подготовка и переподготовка кадров;
- повышение квалификации педагогических кадров по определенным специальностям;
- подготовка школьников по отдельным учебным предметам к сдаче экзаменов экстерном;
- подготовка школьников к поступлению в учебные заведения определенного профиля;
- углубленное изучение темы,
- раздела из школьной программы или вне школьного курса;
- ликвидация пробелов в знаниях, умениях, навыках школьников по определенным предметам школьного цикла;

Виды дистанционного обучения.

виды дистанционного обучения, основанные на:

1. интерактивном телевидении;
2. компьютерных телекоммуникационных сетях (региональных, глобальных), с различными дидактическими возможностями в зависимости от используемых конфигураций (текстовых файлов, мультимедийных технологий, видеоконференций);
3. сочетание технологий компакт-дисков и сети Интернет.

Преимущество обучения, базирующегося на интерактивном телевидении, заключается в его возможности непосредственного визуального контакта с аудиторией, находящейся на различных расстояниях от преподавателя. Его отрицательная сторона состоит в том, что при таком обучении практически тиражируется обычное занятие, будь оно построено по традиционной методике или с использованием современных педагогических технологий. Это может быть допустимо только при демонстрации уникальных методик, лабораторных опытов, когда преподаватели, и учащиеся могут стать свидетелями и участниками использования новых знаний, методов в своей области, новых информационных технологий, принять участие в дискуссии. Данная форма дистанционного обучения интерактивна и может считаться весьма

перспективной в системе повышения квалификации и подготовки специалистов. Но в настоящий момент это чрезвычайно дорогостоящие технологии.

Второй способ организации дистанционного обучения предполагает использование компьютерных телекоммуникаций в режиме электронной почты, телеконференций, информационных ресурсов региональных сетей и сети Интернет. Это самый распространен и не дорогой способ дистанционного обучения. При его организации предусматривается применение новейших средств телекоммуникационных технологий.

Третий способ, предполагает использование компакт-дисков в качестве базового электронного учебника. Он включает в себе большие дидактические возможности для вузовского, школьного образования и для повышения квалификации специалистов. Преимущество компакт-диска в том, что он сочетает в себе следующие качества: интерактивность, мультимедийность, содержит большой объем информации и за счёт этого в значительной степени оптимизирует процесс дистанционного обучения.

Модели дистанционного обучения.

Существуют следующие модели, на которых базируется существующая в настоящее время сеть открытого и дистанционного обучения:

Первая модель - обучение по типу экстерната. Обучение, ориентированное на школьные или вузовские (экзаменационные) требования и предназначенное для учащихся и студентов, которые по каким-то причинам не могут посещать очные учебные заведения.

Вторая модель - обучение на базе одного университета. Это уже целая система обучения для студентов, которые обучаются не стационарно, а на расстоянии, заочно (открытые формы) или дистанционно, т.е. на основе новых информационных технологий, включая компьютерные телекоммуникации. Такие программы используются для получения разнообразных аттестатов образования.

Третья модель - обучение, основанное на сотрудничестве нескольких учебных заведений. Она предусматривает совместную подготовку единых программ заочного дистанционного обучения для нескольких учебных заведений по ведущим дисциплинам (в любых районах страны и за рубежом). Такое сотрудничество в подготовке программ дистанционного обучения позволяет сделать их более качественными и менее дорогостоящими.

Перспективная цель программы - дать возможность любому гражданину стран содружества, не покидая своей страны и своего дома, получить любое образование на базе функционирующих в странах содружества колледжей и университетов.

Четвертая модель - автономные образовательные учреждения, специально созданные для целей открытого или дистанционного обучения, в

которых студенты могут получить образование по различным направлениям. Они специализируются в создании мультимедийных курсов. Обучение полностью оплачивается организациями и фирмами, в которых работают студенты. Самым крупным подобным учреждением является Открытый университет в Лондоне, на базе которого в последние годы проходят обучение дистанционно большое число студентов не только из Великобритании, но из многих стран Содружества.

Пятая модель - обучение по автономным обучающим системам. Обучение в рамках подобных систем ведется целиком посредством ТВ видеозаписей или радиопрограмм, а также дополнительных печатных пособий. Примерами такого подхода к обучению на расстоянии могут служить американо - самоанский телевизионный проект.

Неформальное, интегрированное дистанционное обучение на основе мультимедийных программ. Такие программы ориентированы на обучение взрослой аудитории, тех людей, которые по каким-то причинам не смогли закончить школьное образование. Такие проекты могут быть частью официальной образовательной программы, интегрированными в эту программу (примеры таких программ существуют в Колумбии), или специально ориентированные на определенную образовательную цель (например, Британская программа грамотности), или специально нацеленные на профилактические программы здоровья, как, например, программы для развивающихся стран.

Преимущества дистанционного обучения.

Бесспорными преимуществами дистанционного обучения являются:

- более высокая эффективность профессиональной подготовки по сравнению с вечерней и заочными формами обучения при более низкой стоимости образовательных услуг;
- сокращение сроков обучения;
- возможности параллельного обучения в российском и зарубежном вузах;
- независимость студента от географического расположения вуза.

Эксперименты подтвердили что качество и структура учебных курсов, равно как и качество преподавания при дистанционном обучении зачастую намного лучше, чем при традиционных формах обучения. Новые электронные технологии могут не только обеспечить активное вовлечение учащихся в учебный процесс, но и позволяют управлять этим процессом в отличие от большинства традиционных учебных сред. Интеграция звука, движения, образа и текста создает новую необыкновенно богатую по своим возможностям учебную среду, с развитием которой увеличится и степень вовлечения учащихся в процесс обучения. Интерактивные возможности используемых в системе дистанционного обучения программ и систем доставки информации позволяют наладить и даже стимулировать обратную связь, обеспечить диалог и постоянную поддержку, которые невозможны в

Большинстве традиционных систем обучения. Современные компьютерные телекоммуникации способны обеспечить передачу знаний и доступ к разнообразной учебной информации наравне, а иногда и гораздо эффективнее, чем традиционные средства обучения.

Основные проблемы организации дистанционной формы обучения.

Эффективность дистанционного обучения напрямую зависит от тех преподавателей, кто ведет работу с учащимися в Интернет. Это должны быть преподаватели с универсальной подготовкой: владеющие современными педагогическими и информационными технологиями, психологически готовые к работе с учащимися в новой учебно-познавательной сетевой среде. К сожалению, в нашей стране не ведётся подготовка специалистов подобного рода. Другая проблема - инфраструктура информационного обеспечения студента в сетях. Вопрос о том, какой должна быть структура и композиция учебного материала остаётся открытым. Наряду с этим ставится вопрос об условиях доступа к курсам дистанционного обучения. Не решен так же вопрос организации и проведения оценки знаний "дистанционных" учащихся. Для его решения необходимо создание нормативно-правовой базы оценки знаний учащихся.

Использованные источники:

- 1.Околесов О. П. Системный подход к построению электронного курса для дистанционного обучения // Педагогика. 2009. № 6. С. 50-56
- 2.Полат Е. С. Петров А.Е. Дистанционное обучение: каким ему быть? // Педагогика. 1999. №7. С. 29-34.
- 3.Пидкасистый П.И. Тыщенко О.Б. Компьютерные технологии в системе дистанционного обучения // Педагогика. 2010. №5. С. 7-12.

Морозова Г.В., к.э.н.

доцент

кафедра финансов и кредита

Зинеева И.Е.

студент 5-го курса

Мордовский государственный университет им. Н.П. Огарёва

Россия, г. Саранск

НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ

Аннотация

В современных условиях вопросы формирования эффективной налоговой политики государства приобретают особое значение. В статье освещается комплекс теоретических вопросов по формированию и реализации налоговой политики государством в условиях мировой глобализации экономики, гармонизации и унификации налоговых систем и

налоговой политики. Рассмотрены основные методы налогового планирования в условиях гармонизации налоговых отношений.

Ключевые слова

Налоговая политика, Глобализация, Гармонизация, Интернационализация, Интеграция, Налоговое планирование, Унификация, Двойное налогообложение, Конкурентная среда, Таможенный союз, Государство

В мировой экономике появились качественно новые явления и процессы характерные для эпохи глобализации. Развитие регионализации, интернационализации и интеграции обуславливают появление категории новой экономики - глобализация. Понятие «глобализация» в последнее время является одним из наиболее часто встречающихся в экономической литературе.

Под глобализацией можно понимать постепенное преобразование мирового пространства в единую зону, где беспрепятственно перемещаются капиталы, товары, услуги, где свободно распространяются идеи и передвигаются их носители, стимулируя развитие современных институтов и шлифуя механизмы их взаимодействия. Глобализация, таким образом, подразумевает образование международного правового и культурно-информационного поля, своего рода инфраструктуры межрегиональных, в т.ч. информационных обменов. [2]

Изучение работ отечественных и зарубежных экономистов показало, что отдельные авторы отождествляют такие понятия, как глобализация международных отношений и глобализация мировой экономики. В связи с этим, одним из задач экономической науки является дать четкое определение глобализации мировой экономики и ее видов.

Следует отметить достижения отечественных ученых в исследовании эффективности реализации налоговой политики. В работах ученых большое внимание уделяется определению современного состояния налоговой политики и налоговой системы, направлений осуществления их реформирования, исследованию влияния налоговой системы на развитие как финансовой сферы страны в целом, так и отдельных ее составляющих.

Основой формирования налоговой системы является налоговая политика, в которой отражается комплекс целей и мероприятий государства, направленных на эффективное функционирование налоговой системы в соответствии с социально — экономической цели общества, на реализацию основных функций налогов.

Государство, через проведение налоговой политики, оказывает влияние на объемы и структуру национального производства, деловой активности субъектов хозяйствования, уровень инфляции, уровень занятости, а также влияет на состояние конкурентной среды. Нужно способствовать развитию всех сфер жизни общества, используя при этом налоговые рычаги и инструменты.

В современных условиях развитие национальной налоговой системы происходит под решающим влиянием таких внешних факторов как: международная налоговая конкуренция и европейская налоговая гармонизация, поэтому особую актуальность приобретает налоговый климат в стране, рациональность налогового законодательства, что находит свое отражение в налоговой нагрузке.

В связи с этим на первый план выступает адекватность оценки налоговой нагрузки: чем точнее будет рассчитан показатель налоговой нагрузки, тем эффективнее будут меры воздействия со стороны государства, которые осуществляются через механизмы налогового регулирования. Как сообщает источник, отечественные предприятия используют налоговый консалтинг, чтобы быть в курсе с последними реформами в данной сфере.

В условиях глобализации происходит определенная гармонизация налоговых систем и налоговой политики, произойдет унификация налоговых систем различных стран, требующая согласования основных показателей и механизмов налоговых систем, налогового права различных стран, решение проблем двойного налогообложения, налогообложения инвестиционной деятельности [3].

Экономическая интеграция в рамках Европейского союза демонстрирует, что, налоги в рамках государственного регулирования стали играть качественно новую роль, т.е. у налога появилась внешняя функция. Новую функцию налога можно характеризовать как интеграционную функцию, направленную на регулирование внешнеэкономических и внешнеторговых операций. Налоги становятся одним из инструментов формирования единого экономического пространства для государств, связанных хозяйственными, региональными и политическими интересами.

Гармонизация налоговых систем сложный и длительный процесс, предполагающий унификацию косвенного и прямого налогообложения, гармонизацию налогового законодательства, разработку единой системы классификации налогов, создание различных международных институтов и организации, занимающихся вопросами налогообложения. В мировой практике ярким примером гармонизации налоговых систем можно отметить опыт стран-участниц Европейского союза. Гармонизация налоговых систем между странами-членами ЕС началась с унификации косвенного налогообложения [2].

Создание и недолгий опыт функционирования на территории трех государств (России, Беларуси и Казахстана) Таможенного союза демонстрируют реально действующий механизм интеграционного взаимодействия, обеспеченный экономическими и правовыми инструментами [5].

Важным направлением интеграции налоговых систем в условиях глобализации является унификация прямого налогообложения, путем установления единого механизма исчисления, единых ставок, заключений

многосторонних и двухсторонних соглашений об устранении двойного налогообложения.

В условиях глобализации экономики произойдет унификация налоговых систем различных стран, т.е. налоговая система интегрирующихся государств и ее налоговый механизм будет адаптирован к всеобщим требованиям.

В связи с унификацией косвенных и прямых налогов будут определены новые подходы к разработке национальных налоговых законодательств. Прежде всего в этих условиях подвергается к значительным изменениям механизм взимания косвенных налогов. Без гармонизации ставок налога на добавленной стоимости и таможенных пошлин невозможно осуществить унификацию налоговых систем. Сегодня не говоря о мировой системе налогов, нет единого подхода в применении ставок НДС в рамках ЕврАзЭС.

Гармонизация налоговых отношений проявляется в создании различных международных организаций, занимающихся вопросами налогообложения. В Роттердаме находится штаб-квартира Международной налоговой ассоциации (ИФА), насчитывающей около 10 тыс. членов из 90 стран мира и координирующей деятельность около 50 национальных отделений. В условиях глобализации приобретает особую важность налоговое планирование, как неотъемлемая часть глобального планирования [7].

Основными методами налогового планирования в условиях гармонизации налоговых отношений могут служить:

- устранение двойного налогообложения, отраженных в положениях соответствующих соглашений, содержащих налоговые преференции.
- налоговое планирование подразумевает, прежде всего, хорошее знание законодательства и умение применить их на практике.

Глобализация экономики создает дополнительные проблемы при проведении финансовой, а также налоговой политики. Для достижения успехов в глобализации экономики обязательно учесть налоговые последствия проводимых интеграционных мероприятий. Опыт развитых стран показывает, что высокое налоговое бремя в развитых стран привело к утечке налогов, т.е. появлению оффшорных зон. Функционирование оффшорных зон обуславливают перенос объектов налогообложения из стран с высоким уровнем налогообложения в страны с низким его уровнем. Термин «оффшор» происходит от английского слова «off-shore» и переводится на русский язык как «вне берега», «в открытом море», «изолированный», а в широком экономическом и юридическом смысле - как «пользующийся льготами при соблюдении определенных условий». Основным признаком оффшорной юрисдикции является льготный характер налогообложения. Налоговые льготы для компании зарегистрированных в оффшорной зоне весьма значительны и, как правило, представляет собой

полное освобождение от уплаты всех местных налогов. В оффшорной зоне льгот могут предоставляться в виде освобождения от таможенных пошлин и сбор, свободного вывоза прибыли, отмены валютных ограничений для иностранных инвесторов, низким уровнем уставного капитала. Для стран создающих оффшорные зоны на всей территории, выгода состоит в привлечении дополнительных иностранных инвестиций, создание новых рабочих мест, прилива в банковский сектор огромных денежных средств нерезидентов страны [8].

Государство обязано всегда проводить умеренную политику налогового давления для обеспечения стабильных поступлений. Наиболее распространенным методом оценки уровня налоговой нагрузки на экономику страны в целом является показатель доли налоговых поступлений в валовом внутреннем продукте.

Итак, первоочередной задачей правительства должно стать сбалансирование уровня налоговой нагрузки между всеми лицами, согласно объемам валового внутреннего продукта с учетом концентрации субъектов на определенных территориях, региональной специализации, социально — экономических и политических условий.

Использованные источники:

1. Гуревич Е., Суслина А. Российская налоговая система – общие и особенные черты // Экономический бюллетень Министерства промышленности, туризма и торговли Испании. 2013. № 3019.
2. Изотова Т.Г. Налоги и налогообложение. Теория налогообложения и характеристика налоговой системы России: учеб. пособие по дисциплине «Налоги и налогообложение». - М.: МИИГАиК, 2013.
3. Лермонтов Ю.М. Оптимизация налогообложения: рекомендации по исчислению и уплате налогов. М.: Налоговый вестник, 2012.
4. Морозова Г.В. Наумов А.В. Налоговая политика в рамках Таможенного союза / Вопросы экономических наук. – 2014. – № 2. – С. 77-80.
5. Налоговое планирование [Электронный ресурс]. URL: <http://www.pnalog.ru/material/nalogovoe-planirovanie-rossiyskie-kompanii>
6. Российский налоговый курьер [Электронный ресурс]. – URL: http://www.rnk.ru/journal/archives/2006/18/nalogovyj_klub/nalogovaja_reforma/1475.phtml
7. Российский налоговый курьер [Электронный ресурс]. – URL: <http://rnk.ru/documents/new/document146500.phtml>
8. Федеральная налоговая служба [Электронный ресурс]. – URL: <http://analytic.nalog.ru/portal/index.ru-RU.htm>
9. Налоговый кодекс Российской Федерации от 01.01.2014. - [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/popular/nalog1/>

*Морозова Н.В., к.э.н.
доцент
Васильева И.А.
аспирант
Чувашский госуниверситет
Россия, г. Чебоксары*

ИССЛЕДОВАНИЕ КАЧЕСТВА ЖИЗНИ В СИСТЕМЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНО- ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИИ

Работа подготовлена при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда (проект № 13-12-21011)

Аннотация: Одной из главных целей Стратегии социально-экономического развития Чувашской Республики является обеспечение роста благосостояния населения. В работе был проведен анализ качества жизни населения, обозначены проблемы и пути их возможного решения.

Ключевые слова: стратегия развития, качество жизни населения, индекс развития человеческого потенциала.

Приоритетными направлениями стратегии социально-экономического развития Чувашской Республики являются следующие:

- формирование внешней среды, благоприятной для развития бизнеса;
- привлечение инвестиций;
- развитие инфраструктуры;
- создание конкурентоспособных кластеров в основных отраслях экономики региона.

Эти направления выбраны в соответствии с двумя основными стратегическими целями Чувашской Республики:

- 1) ростом уровня ВРП на душу населения (до среднероссийского уровня субъектов Федерации, что позволит региону подняться с занимаемого 64-го места на более высокое);
- 2) обеспечением качества жизни населения.

Представляется интересным исследование возможностей инструментов маркетинга в решении такой стратегической цели, как рост качества жизни населения.

Качество жизни определяется тремя параметрами: состоянием окружающей среды, личной безопасностью и удовлетворенностью населения качеством жизни.

Стратегия социально-экономического развития республики направлена на повышение качества жизни населения посредством снижения уровня бедности и повышения индекса развития человеческого потенциала. Для этих целей структура расходов бюджета области по разделу «Социальная политика» в 2010 году составляла 22,68% (6 655 052 тыс. рублей), в 2011 году - 23,73% (7 219 271,5 тыс. рублей), в 2012 году - 20% (7 043 074,8 тыс. рублей). Большая часть расходов по разделу «Социальная политика»

приходилась на социальное обеспечение населения – в 2010 году-20,6%, в 2011 году-20,24%, 2012 году-15,81%. Это не очень благоприятная динамика.

С позиций стратегического планирования развития территории качество жизни интересует нас как фактор обеспечения эффективного функционирования человеческого потенциала. Интерес обостряется спецификой состояния трудового потенциала, согласно которой наиболее значимыми становятся качественные характеристики, а количественные отходят на второй план.

Стратегия современного развития предполагает инновационный путь, который базируется на инновациях, инвестициях, развитии инфраструктуры и интеллекта. Принцип «четырех И» соответствует модели Н. Кондратьева, обеспечивающей координацию двух основных экономических процессов – роста и упадка. В ее основу, как известно, положен цикл «инновации–инвестиции».

Качество человеческого потенциала определяется такими показателями, как доход на душу населения, индекс гуманитарного развития, индекс Дали-Коба и его разновидность – «потребление зерна на душу населения» (для слаборазвитых стран).

В последнее время наиболее часто используется агрегированный международный показатель качества жизни населения – индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП).

Он характеризует три важнейших аспекта:

- долголетие и здоровье, которые измеряются показателями «ожидаемая продолжительность жизни» и «обеспеченность врачами на 10 000 населения»;

- образовательный и профессиональный рост (рассчитывается на основе трех показателей: уровень занятости, доля безработных с высшим образованием, численность учащихся профессиональных учебных заведений всех видов на 10 000 населения);

- уровень благосостояния, характеризующийся отношением среднедушевых денежных доходов к прожиточному минимуму и обеспеченностью жильем.

Структура ИРЧП, используемого в Российской Федерации, аналогична агрегированному международному показателю, однако здесь рассчитывается не только грамотность, но и доля учащихся с 7 до 24 лет, а ВВП на душу населения определяется через доход и паритет покупательной способности населения.

По данным UNDP в 2013 г. Чувашская Республика занимала 47-е место среди регионов России, в 2010 г. – 46-е (ИРЧП – 0,812). Следовательно, она попадает в интервал от 0,8 до 1,0 и соответственно находится в группе высокого уровня развития человеческого потенциала, что свидетельствует о достаточном человеческом потенциале республики.

По нашему мнению, это связано со структурой индекса. Основным фактором изменений интегрального показателя является Индекс долголетия и образования, т.к. численность студентов образовательных учреждений ВПО на 10000 чел. Населения выше среднероссийского уровня.

Изменение ВРП зависит от ряда факторов, важнейшими из которых являются показатели промышленного производства, инвестиций, а также показатели, отражающие деятельность сельского хозяйства. Этим показателям уделяется достаточно внимания. Так, на 2012 г. индексы по Чувашской Республике составляют: промышленное производство – 107,2; рост сельскохозяйственного производства – 104,1; инвестиции в основной капитал – 106,7; потребительские цены на товары и услуги – 105,8, а в среднем по Российской Федерации они составляют соответственно 102,6; 81,8; 90,3; 106,4. Что говорит об ухудшающемся положении Чувашской Республики.

Результаты исследования качества жизни должны стать основой для корректировки принятой стратегии развития. Анализ показателей качества жизни Чувашской Республики показывает нежелательное отклонение от заданных целевых параметров Стратегии 2020. Поэтому при разработке новой Стратегии 2030 особое внимание стоит уделить обоснованию механизмов реализации целевого сценария стратегии.

Использованные источники:

1. Доклад о человеческом развитии в Российской Федерации за 2013 г. / под общей редакцией С.Н.Бобылева: ООО «РА ИЛЬФ», 2013. – 202 с.
- 2.Зубец А.Н., Тарба И.В. Качество жизни в России // http://www.fa.ru/chair/priklsoc/education/Documents/13_12.%20Качество%20жизни.pdf

Морозова Н.В., к.э.н.

доцент

Ухорская Т.В.

студент 4го курса

Чувашский госуниверситет

Россия, г. Чебоксары

МОНОГОРОДА РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ВЫХОДА ИЗ НИХ

Работа подготовлена при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда (проект № 14-12-21011)

Аннотация: В статье анализируется роль моногородов в развитии экономики России и ее регионов. Дана характеристика ключевых проблем моногородов в новых экономических условиях. И рассмотрены основные возможности перепрофилирования моногородов.

Ключевые слова: моногород, типы моногородов, градообразующие предприятия, перепрофилирование производства, малый и средний бизнес.

Моногород – это населенный пункт, который первоначально сформировался вокруг какого-то одного производственного предприятия, промышленного или научного центра, завода и т.п. Данное предприятие, в таком случае, можно назвать градообразующим. На его долю приходится большая часть занятого населения города, поселка, поселения, которая задействована в одной отрасли, как правило, в промышленности. В свою очередь промышленность делится на 15 видов: химическая и нефтехимическая промышленность; лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность; электроэнергетика; легкая промышленность; топливная промышленность; машиностроение и металлообработка; добывающая промышленность; обрабатывающая промышленность и другие. Получается, что экономика такого населенного пункта зависит от деятельности одного крупного промышленного предприятия, которое обеспечивает занятость населения, пополнение бюджета, функционирование и развитие социальной и инженерной инфраструктуры, обеспечивает инвестиционную привлекательность данного региона и так далее. Таким образом, деятельность градообразующего предприятия напрямую влияет практически на все стороны жизни населения в данном поселении: экономику, культуру, образование, социальные услуги населению, занятость и безработицу, миграцию, политику местных властей, политику государства и т.п.

В историческом плане наша страна, будучи еще СССР, имея плановую экономику и единый подход к образованию и развитию народного хозяйства, создала особенную экономическую географию. Множество городов построено в малопригодных местах для проживания только потому, что первоначально на этой территории было создано промышленное производство. Страна и партия требовали выполнения пятилетних планов ускоренными темпами. Созданные моногорода, построенные под плановую экономику, оказались неэффективными промышленными центрами при рыночной экономике. Но переход к рыночной экономике состоялся, и теперь просто непонятно, как быть и что делать с городом и его населением, если существующее производство совершенно не востребовано при существующей экономике.

Почему же сейчас так актуальна тема моногородов?.. Эта тема становится все более актуальной в связи со вступлением России во Всемирную торговую организацию (ВТО) в августе 2012 года. Отечественная продукция становится все более неконкурентоспособной как на мировых рынках, так и на внутренних. Например, если рассмотреть такой город как Тольятти, то здесь градообразующим предприятием является всем известный «АвтоВАЗ» - центр российского автомобилестроения. Около 70% промышленности города Тольятти приходится именно на автомобильное производство. В настоящее время все меньше людей заинтересовано купить российский автомобиль, ведь намного престижнее приобрести машину

западного или японского производителя, скажем, в кредит. Снижение продаж из года в год сказывается на количестве занятого населения. «АвтоВАЗ» уже не первый год в своей управленческой практике использует такой инструмент, как массовое сокращение числа своих специалистов, что еще больше увеличивает безработицу в регионе и число недовольных людей, попавших под сокращение. В городе Тольятти проходят в связи с этим митинги по проблемам сокращения рабочих мест на заводе. Улучшение ситуации на данный момент не наблюдается. Нестабильная обстановка может привести к процедуре банкротства в ближайшем будущем, если государство перестанет оказывать финансовую поддержку с предоставлением государственных гарантий. Но и такая помощь ограничена, руководство «АвтоВАЗа» обязано отчитываться за расходом и направлением государственных денежных средств. Сейчас господдержка должна быть направлена на переобучение высвобождающихся или уже высвобожденных работников «АвтоВАЗа» и на их адаптацию к существующим потребностям рынка труда. Необходимо обеспечить создание новых рабочих мест на других имеющихся предприятиях, чтобы население не мигрировало постепенно в другие регионы.

В зависимости от вида деятельности градообразующего предприятия обычно выделяют следующие пять типов моногородов:

- монопромышленные города (добывающей и обрабатывающей промышленности);
- наукограды;
- курорты;
- города с транспортными функциями;
- закрытые административно-территориальные образования (ЗАТО) с военными гарнизонами либо объектами военно-промышленного комплекса.

В федеральном бюджете настоящего года на поддержку российских моногородов было предусмотрено денежных средств на сумму до 100 млрд. рублей. К сожалению, у правительства нет единой программы или плана по поддержке данных населенных пунктов. Известно лишь одно, средства, которые выделены на решение проблем городов, где сосредоточены градообразующие предприятия, должны быть израсходованы эффективно и с умом. А для этого в свою очередь нужно выделить основные проблемы, направления и ориентиры: в каких-то городах поддержка таких предприятий просто необходима, но нужно отметить, что есть и нерентабельные производства, деятельность которых, возможно, разумнее было бы прекратить.

На самом деле, сумма в 100 млрд рублей не способна оказать достаточно серьезного влияния на кризисную ситуацию в моногородах России.

Действительно, как заинтересовать инвесторов, как обеспечить прибыль заново построенных предприятий?.. Порой не обойтись без помощи

государства, которое в критических случаях должно оказывать гуманитарную и материальную помощь нуждающемуся населению. Важным направлением выхода из кризиса можно считать переобучение, помощь в трудоустройстве и так далее. Такой вариант как переселение жителей моногородов не является приемлемым — мировой опыт показывает, что расселение моногородов, не только не решает проблемы, но и создает новые. А вот вариант перепрофилирования моногородов является наиболее приемлемым и благоприятным выходом из кризиса. При этом необходимо наиболее полно использовать существующую производственную базу. Найти такой вариант создания новой экономической системы, и не прогадать — задача номер один в решении данной проблемы. Для этого необходимо привлечение прогрессивных научных методов прогнозирования и расчета рентабельности новых предприятий. Большая роль в развитии экономики страны, и моногородов том числе, отводится правительством России малому и среднему бизнесу, в связи со вступлением в действие Федерального закона № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации».

У государства нет достаточно средств на уделение внимания каждому отдельному моногороду, поэтому нужен комплексный подход к решению данной проблемы. Таким решением является привлечение малого и среднего бизнеса. Это позволит увеличить доходы федерального бюджета за счет налогов (налог на прибыль организации, НДС, акцизы, госпошлины и др.), а также обеспечить население новыми рабочими местами.

Наиболее активно будут развиваться информационно-технические технологии, торговля и всяческие эконом-проекты. Поэтому если бизнесмены будут выбирать, каким видом предпринимательской деятельности заняться, то им лучше обратить внимание на эти виды деятельности.

Также нужно отметить, что в ноябре 2009 года для реализации государственной политики в сфере поддержки малого и среднего бизнеса Постановлением Кабинета Министров Чувашской Республики была учреждена Автономная некоммерческая организация под названием «Гарантийный фонд Чувашской Республики», учредителем которой является Министерство экономического развития и торговли Чувашской Республики. Создание такой организации и поддержка предпринимательства в целом необходимы в регионе, т. к. малый и средний бизнес в моногородах также нуждаются в особом подходе со стороны государства, что в свою очередь дает свои плоды, а именно, сокращается безработица, уменьшается миграция, повышается уровень жизни населения и развивается инфраструктура региона.

Сколько же моногородов на сегодняшний момент? По состоянию на 26 июля 2013 года в перечень моногородов вошли 342 населенных пункта. Причем, как известно, в Приволжский федеральный округ входят 14

субъектов. В этот список (перечень) из числа субъектов Приволжского федерального округа попали все за исключением Республики Марий Эл, а именно:

1) Кировская область (г.Кирово-Чепецк, г.Белая Холуница, г.Вятские поляны, г.Кирс, г.Луза, г.Омутнинск, г.Уржум, пгт.Восточный, пгт.Демьяново, пгт.Красная Поляна, пгт.Мурыгино, пгт.Стрижи);

2) Нижегородская область (г.Княгинино, г.Балахна, г.Володарск, г.Выкса, г.Заволжье, г.Кстово, г.Кулебаки, г.Павлово, г.Первомайск, г.Сергач, г.Шахунья, г.Саров (ЗАТО));

3) Оренбургская область (г.Соль-Илецк, с.п. Саракташ, г.Медногорск, п.Энергетик, г.Кувандык, п.Светлый, г.Гай, г.Новотроицк, г.Ясный, г.Бугуруслан);

4) Пензенская область (г.Сердобск, г.Никольск);

5) Пермский край (г.Александровск, г.Горнозаводск, г.Очер, г.Губаха, г.Чусовой, г.Добрянка, г.Красновишерск, г.Нытва, п.Юго-Камский, п.Пашия, п.Теплая гора, п.Уральский);

6) Республика Башкортостан (г.Баймак, г.Белебей, г.Белорецк, г.Благовещенск, г.Кумертау, г.Салават, г.Учалы, г.Нефтекамск);

7) Республика Мордовия (пгт. Атяшево, пгт. Кадошкино, пгт.Комсомольский, пгт.Рузаевка, пгт.Тургенево, пгт.Умет);

8) Республика Татарстан (г.Зеленодольск, пгт. Камские Поляны, г.Менделеевск, г.Набережные Челны, г.Нижнекамск, г.Чистополь);

9) Самарская область (г.Тольятти, г.Похвистнево, г.Октябрьск, г.Чапаевск, пгт. Нефтегорск, пгт.Балашейка);

10) Саратовская область (г.Вольск);

11) Удмуртская Республика (г.Воткинск, г.Глазов, г.Сарапул);

12) Ульяновская область (г.Инза, г.Новоульяновск, р.п.Силикатный);

13) Чувашская Республика (г.Алатырь, г.Канаш, г.Мариинский Посад, г.Новочебоксарск, г.Шумерля, г.Ядрин).

В пятерку среди Приволжского федерального округа с наиболее сложной экономической ситуацией вошли следующие моногорода (по статистическим данным на конец 2009 г.):

1) Заволжье (Нижегородская область);

2) Юго-Камский (Пермский край);

3) Нытва (Пермский край);

4) Камские Поляны (Татарстан);

5) Тольятти (Самарская область).

Если рассматривать моногорода Чувашской Республики, то их число представлено цифрой 5 и их градообразующими предприятиями являются (см. Таблица 1):

Таблица 1

Градообразующие предприятия Чувашской Республики

Название моногорода Чувашской Республики	Численность населения по состоянию на 01.01.13 г. (чел.)	Градообразующие предприятия
г.Алатырь	37042	ОАО Завод «Электроприбор», ОАО «Алатырский механический завод», ОАО «Электроавтомат», ОАО «5 арсенал»
г.Канаш	45759	ЗАО «Промтрактор-Вагон», ОАО «Канашский автоагрегатный завод»
г.Мариинский Посад	8892	ООО «Хлебокомбинат «Марпосадский», Филиал ФГУП «Росспиртпром» «Спиртовой завод «Марпосадский»
г.Новочебоксарск	124217	ОАО «Перкарбонат», ОАО «Химпром» СП ЗАО «Дюпон-Химпром»
г.Шумерля	30798	ОАО «Комбинат автомобильных фургонов» ОАО «Шумерлинский завод специализированных автомобилей»
г.Ядрин	8983	Филиал ФГУП «Росспиртпром» «Спиртовой завод «Ядринский», ОАО «Ядринмолоко», ООО «Ядринский мясокомбинат»

По наблюдениям экономистов, сегодня в каждом пятом российском моногороде градообразующие предприятия практически не имеют никаких перспектив для дальнейшего развития в условиях современной рыночной экономики. Сегодня особенно сильно страдают те моногорода, которые экспортируют продукцию на мировой рынок, т.к. отечественная продукция все больше становится невостребованной и неконкурентоспособной.

Выявим основные существующие проблемы, которые есть в моногородах на сегодняшний день:

- 1) Вся экономика моногорода держится за счет деятельности одного или нескольких предприятий.
- 2) Оборудование на предприятиях сильно изношено.
- 3) Необходима реконструкция коммунальных сетей.
- 4) Неконкурентоспособность продукции на мировых и/или внутренних рынках.
- 5) Увеличение уровня безработицы в регионе в связи с сокращением рабочих мест на градообразующих предприятиях.
- 6) Миграция населения.
- 7) Отказ инвесторов вкладывать свои средства в такие населенные пункты.
- 8) Ограниченность у местных властей финансовых ресурсов.
- 9) Сама проблема моногородов исходит из перехода страны от командно-административной экономики к рыночной (конкурентной). Во

времена СССР правительство оформляло госзаказ, население спокойно работало, не думая о том, что предприятие может закрыться или обанкротиться. Сейчас же спрос и предложение не зависят от политики государства.

Пути решения вышеперечисленных проблем:

1) Необходимо в каждом моногороде выявить его конкурентные преимущества и слабые стороны.

2) Обеспечить привлечение дополнительных денежных средств со стороны инвесторов.

3) Государство должно предоставлять проблемным регионам финансовую помощь и поддержку.

4) Одним из выходов из сложившейся ситуации в моногородах является диверсификация экономики. Диверсификация экономики региона – это по сути необходимое условие повышения ее конкурентоспособности или, по-другому, составляющая экономического роста региона. В регионе необходимо осваивать новые виды производств, новые рынки сбыта, расширять ассортимент производимых товаров для получения все большей экономической выгоды, и привлечения дополнительных инвестиций.

5) Государству нужно вкладывать средства в поддержание развития малого и среднего бизнеса, как говорилось немного ранее в данной статье.

6) Переобучение и переквалификация увольняемых работников на новые специальности, необходимые на рынке труда.

7) Государством также рассматривается такая мера, как переселение населения в другие города с предоставлением материальной помощи.

Минэкономразвития разрабатывает новый список моногородов, в который войдет уже не 342 населенных пункта как ранее, а, по предварительным данным, 200–250. В него войдут города с населением более 3 тысяч человек, на которые будут распространяться программы господдержки. Выделять средства регионам, населенным пунктами административным центрам, численность жителей которых менее 3 тысяч человек, будут уже власти местного уровня.

Использованные источники:

1. Частный корреспондент <http://www.chaskor.ru/>
2. Региональные новости <http://newsbabr.com/>
3. Бизнес-проект 24 <http://www.bproekt24.ru/>
4. Строительный портал <http://www.stroykat.com/>
5. Газета.ru <http://www.gazeta.ru/>
6. Проблемы местного самоуправления <http://www.samoupravlenie.ru/>
7. Федеральное интернет-издание Капитал Страны <http://kapital-rus.ru/>
8. Вести <http://www.vesti.ru/>
9. IV Международная студенческая электронная научная конференция <http://www.rae.ru/>
10. Открытая электронная газета <http://forum-msk.org/>

*Морицакова А.С.
студент*

Бубликов В.В., к.с.н.

научный руководитель, доцент

*Белгородский государственный национальный исследовательский
университет*

Россия, г. Белгород

МИГРАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ: СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Миграция населения явилась важнейшим событием в жизни человечества и его развитии. Благодаря миграции были созданы города-миллионеры, городские агломерации и даже государства. Основной из причин движения населения является естественно стремление человека жить лучше. Но встречаются и так называемые противоположные потоки, когда условия остаются примерно равными. Исключение составляют вынужденные переселения (при крупных катастрофах или войнах, депортациях и разделах государства).

Миграция населения — перемещение людей из одного региона (страны) в другой, в ряде случаев большими группами и на большие расстояния. Белгородская область является одним из немногих субъектов Российской Федерации, в котором, по итогам последней переписи, отмечен рост численности населения и рост этот достигается исключительно благодаря притоку мигрантов. Регион постоянно развивается, достигает успехов в сфере сельскохозяйственного производства, промышленности, социальной сферы.

Одним из ключевых факторов миграционной привлекательности Белгородской области является наличие на ее территории крупного комплекса черной металлургии, созданного на базе богатейших месторождений КМА, в городах Старый Оскол и Губкин [1].

Среди «искусственных» позитивных факторов главным безусловно является курс властей региона на развитие сегмента ИЖС. Тем, кто официально прожил в регионе три года, предоставляется возможность получения под застройку участка со всеми коммуникациями примерно за 200 тыс. руб., что привлекает в область выходцев из «сырьевых» регионов России, прежде всего из Северо-Западного, Уральского, Сибирского и Дальневосточного федеральных округов. Традиционно Белгородская область привлекательна и для трудовых мигрантов. В основном они работают в строительной промышленности либо развивают свой малый и средний бизнес.

Одной из причин миграции является относительно социально-экономическое благополучие области на фоне других регионов Центральной

России (например, по размеру среднемесячной начисленной заработной платы из 18 регионов ЦФО Белгородская область заняла 7-е место, а по ожидаемой продолжительности жизни 2-е место в ЦФО) [2].

Также растет обеспеченность жильем, несмотря на приток переселенцев: в 2012 году на территории Белгородской области сдано в эксплуатацию 1215,2 тыс. кв. метров жилья, населением за счёт собственных и заёмных средств построено 995,8 тыс. кв. метров жилой площади. По объемам введенного жилья в расчете на 1 000 человек, область опережает среднероссийский уровень в 1,7 раза, занимая 2-е место среди регионов ЦФО [3].

Белгородская область является одним из самых привлекательных для внешних и внутренних мигрантов регионом РФ. Об этом свидетельствуют и статистические данные, характеризующие «миграционное» прошлое населения Белгородчины. Так, по общей доле неместных уроженцев 32,6% Белгородская область занимала в 2010 г. 17 место в РФ, а по доле иммигрантов в населении – и вовсе 5 место. Для сравнения, в таком традиционно привлекательном для иммигрантов субъекте РФ как город Москва их относительное количество почти в два раза меньше, чем в Белгородской области - 14,9% и 8,6%, соответственно [4].

Однако, мотивация к переселению в Белгородскую область у мигрантов из разных частей России и из-за рубежа различна. Одни мигранты приезжают, главным образом, по социально-экономическим причинам, другие - в поисках лучших природных климатических и социально-бытовых условий.

В частности, экономическая мотивация преобладает у мигрантов из стран бывшего СССР, особенно учитывая, что большинство из них многократно уступают по уровню социально-экономического развития России в целом и Белгородской области, в частности. В первую очередь, это относится к наименее развитым странам постсоветского пространства: Центральной Азии и Молдавии. Именно поэтому миграционный приток из этих стран не только не сокращается, но и даже имеет тенденцию к росту. Так, например, за межпереписной период 2002-2010 гг. общее число иммигрантов из Узбекистана возросло на 10,8 %, Киргизии на 36,6 % [1].

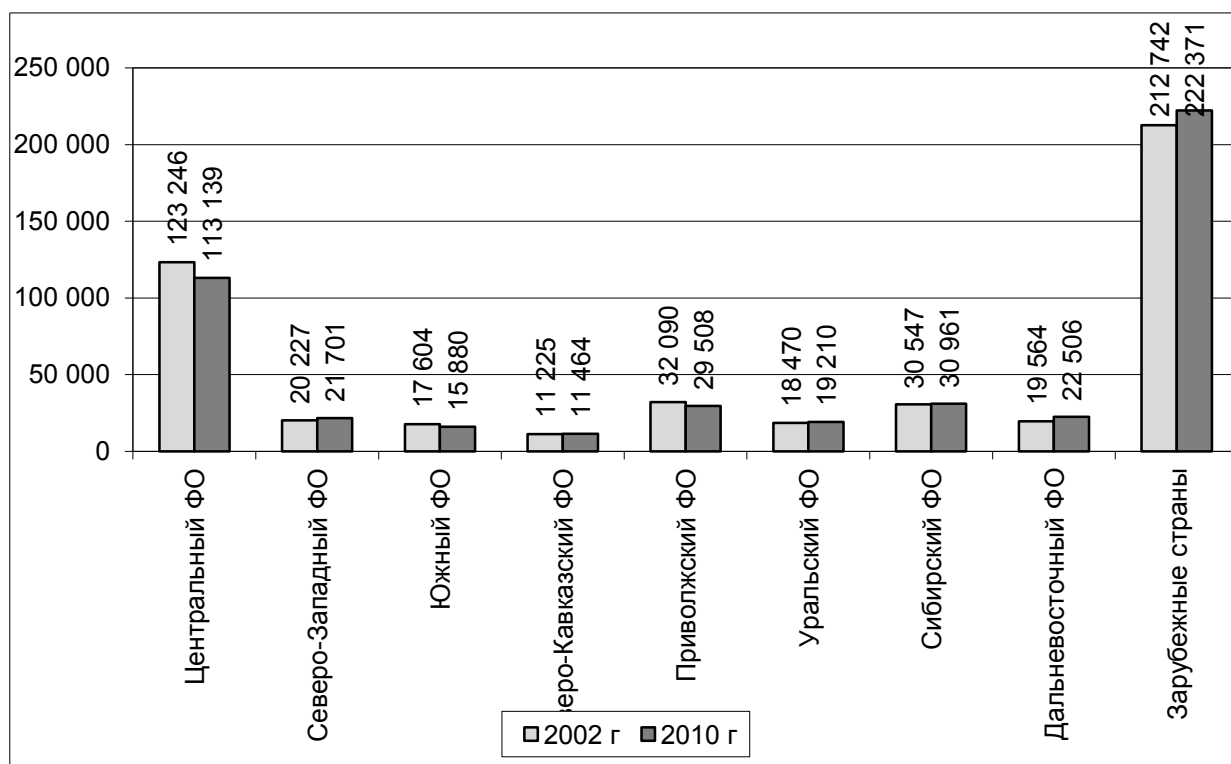


Рис. 1 Численность мигрантов по месту рождения

Наибольшее количество внутрироссийских мигрантов происходит из Курской и Воронежских областей. Прежде всего, это обусловлено близкой расположенностью, а также более высокой заработной платой в Белгородской области.

По данным Всероссийских переписей населения 2002 и 2010 годов, доля мигрантов из Северо-Западного федерального округа выросла на 6,8 %. Это связано с климатом Белгородской области. Здесь наиболее благоприятный климат для жизни. Также демографическая ситуация в Северо-Западном округе сложнее: быстрое сокращение населения. С 1990 года оно уменьшилось на 12%, в то время как по России в целом на 4%.

Увеличился поток мигрантов из Дальневосточного федерального округа, на 13%, по сравнению с 2002 г. Основная причина – это проблемы безработицы (уровень безработицы в Дальневосточном федеральном округе составил 6,66; в Белгородской области - 3,75) и общий негативный социальный фон на Дальнем Востоке.

№	2002 г.	2010 г.
1. Курская область	59 780	56 189
2. Воронежская область	23 216	20 641
3. Свердловская область	8 908	8 564
4. Краснодарский край	6 765	6 273
5. Красноярский край	6 470	6 088
6. Челябинская область	5 463	5 335
7. Ростовская область	5 390	5 310
8. Кемеровская область	4 949	5 057
9. Алтайский край	4 818	4 874
10. Пермская область	4 517	4 792

Таблица 1. Численность уроженцев российских регионов, проживающих в Белгородской области (ранжированный ряд), переписи 2002 и 2010 гг.

Увеличился поток мигрантов из республики Коми. В первую очередь, это связано с природно-климатическими условиями республики. Также они уезжают в поиске лучших рабочих мест с достойной зарплатой, где безопасно жить и где дети смогут получить хорошее образование.

Также возрос приток мигрантов из Иркутской области. Это связано с целым комплексом причин. В Иркутской области низкий уровень жизни, высокие цены на жилье, ситуация в сельской местности. Не секрет, что одни из самых высоких цен на жилье - в Иркутске. Многим такие цены не по карману. Поэтому многие жители этого региона уезжают в поисках доступного жилья.

Приток мигрантов из Северо-Кавказского ФО вырос на 2%. Многие эксперты считают, что основная причина отъезда русских с Северного Кавказа — ликвидация промышленности в регионе. В определенной степени это действительно так. Но социологи еще в советское время отмечали, что наиболее распространенной причиной отъезда русских было отсутствие личной безопасности. Сегодня это тем более верно, и речь в данном случае идет не столько о терроризме, а о значительной криминализованности кавказского социума.

На основании вышеперечисленного, можно сделать вывод, что приток мигрантов в Белгородской области будет расти. Также увеличится поток мигрантов из Северо-Кавказского, Дальневосточного ФО, стран СНГ, в первую очередь из стран Центральной Азии и Армении.

Весьма вероятно, ожидать увеличения притока мигрантов и из соседней Украины. Дестабилизация общественно-политической ситуации, в совокупности с тяжелым экономическим положением — все эти причины могут привести к многократному увеличению числа иммигрантов из Украины.

Таким образом, в обозримом будущем миграционные процессы по-прежнему будут в значительной степени определять демографическое развитие как Белгородской области в частности, так и Российской Федерации в целом[5]. Однако учитывая экономические и социокультурные риски, неизбежно возникающие при массовом миграционном притоке, это важнейшее направление социального развития региона должно иметь стратегическую программу развития, с проработанными механизмами регулирования миграционных процессов в оптимальном для области направлении.

Использованные источники:

1. Рыбаковский, Л.Л. Миграционная ситуация в Белгородской области [Текст] / Л.Л. Рыбаковский // Практическая демография. – 2011. Глава 6. – С.20–23.
2. Бубликов, В.В. Феномен миграционной привлекательности Белгородской области [Текст] / В.В. Бубликов // Сб. науч. тр. / под ред. Е.В. Дворецкого, М.В. Прокопова. – Белгород: Политерра, 2007. – Вып. 7. – С. 80-83.
3. Бубликов, В.В. Прогнозы демографического будущего России [Текст] / В.В. Бубликов, В.В. Маркова // Россия и современный мир. – 2012. – № 4. – С. 109–120.
4. Инвестиционная привлекательность города Белгорода [Электронный ресурс] / Историческо-патриотический сайт города Белгорода и Белгородской области : [сайт]. – Режим доступа: <http://belgorodmen.ru/index/0-8>.
5. Белгородская область – один из самых привлекательных для иммигрантов регионов России [Электронный ресурс] / Фергана - международное агентство новостей : [сайт]. – Режим доступа: <http://www.fergananews.com/articles/4816>.

Мосевич Н.В.

студент 2-го курса

Грабар Р.Н.

старший преподаватель

Полесский государственный университет

Беларусь, г. Пинск

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ БЮДЖЕТ КАК ИНСТРУМЕНТ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

Аннотация:

В данной статье рассмотрены вопросы о государственном бюджете страны, его понятии и сущности. Также представлена классификация расходов и доходов бюджета. Описана роль государственного бюджета в экономике. Особое внимание уделено анализу процесса бюджетного планирования с 2009 по 2013 гг., а также прогнозу на 2014 год.

Ключевые слова:

Государственный бюджет, доходы и расходы государственного бюджета, консолидированный бюджет, доходы и расходы консолидированного бюджета, дефицит и профицит консолидированного бюджета.

Одним из наиболее важных механизмов, позволяющих государству осуществлять экономическое и социальное регулирование, является финансовый механизм – финансовая система общества, главным звеном которой является государственный бюджет. Бюджет играет важную роль в жизни каждого государства.

Бюджет – форма образования и расходования фонда денежных средств, предназначенных для финансового обеспечения задач и функций государства и местного управления. Бюджет как экономическая категория представляет собой совокупность экономических отношений, возникающих в процессе создания, распределения и использования государственного централизованного фонда денежных средств. [1, с. 217].

Государственный бюджет – представляет собой централизованный денежный фонд государства, образуемый для материального обеспечения государственных функций. Госбюджет как сводный финансовый план государства рассматривается законодательным органом страны и после его утверждения принимает силу юридического закона. Он состоит из двух взаимосвязанных частей – доходной и расходной. В доходной части показываются источники поступления средств в бюджет, в расходной – направление их использования [3, с. 111-112].

Образование и использование средств соответствующих бюджетов материализуются в таких категориях, как доходы и расходы бюджетов. Учет и классификация доходов, расходов бюджета, а при дефиците бюджета – источников его финансирования – одна из важнейших задач финансовых органов, связанных с построением и применением бюджетной классификации [4, с. 26].

В соответствии с постановлением Министерства финансов Республики Беларусь «О бюджетной классификации Республики Беларусь» доходы бюджета подразделяются на: налоговые доходы; взносы на государственное социальное страхование; неналоговые доходы; безвозмездные поступления.

Расходы госбюджета классифицируются по направлениям расходования финансовых ресурсов государства. Расходы направляются на национальную оборону; на судебную власть, на национальную экономику; на охрану окружающей среды; на жилищно-коммунальные услуги; на здравоохранение; на образование; на физкультуру, культуру, СМИ; на образование; в области социальной политики и др. [6].

Государственный бюджет представляет собой основной финансовый план государства на текущий год, имеющий силу закона. Утверждается законодательными органами власти. Проанализировав процесс бюджетного планирования с 2009 по 2013 гг., можно увидеть динамику и выявить тенденции соответствия плановых показателей показателям исполнения бюджета [6].

Таблица 1 - Консолидированный бюджет Республики Беларусь в 2009 – 2013 гг.

	2009	2010	2011	2012	2013	2014 (прогноз)
Доходы консолидированного	62 808	48 754	85 608	157 956	192 633	214 240

бюджета, млрд. руб						
в процентах к ВВП	45,7	29,6	28,8	29,9	30,9	30,0
Расходы консолидированного бюджета, млрд. руб.	63 766	52 980	79 428	155 169	193 915	203 560
в процентах к ВВП	46,4	32,2	26,7	29,4	31,1	30,1
Дефицит(-), профицит(+) консолидированного бюджета, млрд. руб.	-958	-4 226	6 180	2 787	-1282	-10 680
в процентах к ВВП	-0,7	-2,6	2,1	0,5	0,2	0,1
Расходы консолидированного бюджета на социальную сферу, млрд. руб.	32 155	21 504	34 288	64 517	69 122	87 100
в процентах к ВВП	23,4	13,1	11,5	12,2	13,0	11,1

В 2009 по сравнению с 2010 годом доходы консолидированного бюджета снизились, а с 2009 по 2012 наблюдалось их стремительное ежегодное повышение, и в 2013 г. составили 192 633 млрд. руб. (таблица 1). Доходы консолидированного бюджета в 2013 г. оцениваются на уровне 30.9% от ВВП, что превышает уровень 2012 г. на 0.9% от ВВП. Положительный эффект связан с ростом доходов от НДС и акцизов, а также поступлений от подоходного налога. Данные группы налогов должны обеспечить рост доходов бюджета от ВВП и в будущем. Это позволит компенсировать потери в доходах от налога на прибыль и налогов на внешнеэкономическую деятельность, снижение которых связано с сокращением импорта в странах таможенного союза [2].

Что касается расходов государственного бюджета, то наибольший удельный вес в процентах к ВВП наблюдался в 2009 г. (46,4 %), наименьший - в 2011 г. (26,7%) [5, с. 18]. Рост в 2013 г. (на 1.7% от ВВП) связан с увеличением расходов на оплату труда, активным финансированием инвестиций, увеличением поступлений от налогов на товары и услуги. Во-первых, поступления от НДС выросли за счет отмены льгот по уплате налога с услуг связи и увеличения доли импорта в ВВП. Во-вторых, дополнительный доход бюджета от ВВП был обеспечен увеличением ставок акцизов [2].

Относительно дефицита и профицита консолидированного бюджета с 2009 по 2013 гг., максимальный дефицит консолидированного бюджета был в 2010 году (- 2,6% ВВП), но в 2011 г. с помощью девальвационно-инфляционной спирали уже был зафиксирован профицит в 2,1% ВВП. В

остальные годы баланс варьировался в пределах от дефицита -0,7% ВВП в 2009 г. до профицита в 0,5% ВВП в 2012 г. По мнению МВФ «одной из основных проблем являются квазифискальные операции, т.к. рост зарплат и объемы директивного кредитования остаются слишком высокими» [2].

Значительную часть в бюджете составляют расходы на социальную сферу (оплата труда, пенсии, стипендии, пособия, другие выплаты, средства на выполнение государственных социальных стандартов) [5, с.17].

В 2014 г. дальнейший рост доходов возможен только за счет акцизов, в то время как плохие финансовые показатели реального сектора будут способствовать сокращению поступлений в бюджет от налога на прибыль и неналоговых доходов. Введение транспортного налога существенно не отразится на уровне доходов бюджета. В результате доходы консолидированного бюджета в 2014 г. прогнозируются на уровне 30% от ВВП [2].

В 2014 г. ожидается, что правительство будет вынуждено несколько сократить финансирование инвестиционной программы и текущих трансфертов. Кроме того, для сохранения сбалансированности бюджета потребуются существенное сокращение темпов роста реальной заработной платы в бюджетном секторе.

Расходы консолидированного бюджета на социальную политику, образование, здравоохранение, культуру, спорт и средства массовой информации в будущем будут увеличиваться и в совокупности составят 87 100 млрд. руб.

Основными целями для сектора государственных финансов будут являться: повышение устойчивости и конкурентоспособности национальной экономики, гарантированное исполнение финансовых обязательств бюджета перед внешними и внутренними кредиторами, сохранение качества бюджетных услуг и социальная защита уязвимых категорий населения.

Использованные источники:

1. Бочаров В. В., Леонтьев В. Е., Радковская Н. П. Финансы: учебник для вузов / В. В. Бочаров – «Питер», 2009.
2. Зубко Н. М. Экономическая теория: ответы на экзаменационные вопросы / Н. М. Зубко. – Минск, «ТетраСистемс», 2010. – 350 с.
3. Сагайдачная Н. К. Социальные аспекты бюджетной классификации доходов / Н. К. Сагайдачная // Проблемы учёта и финансов. 2011. - № 3. – 396 с.
4. Статистический сборник: Социальное положение и уровень жизни населения республики Беларусь. – Минск, 2013. – 326 с.
5. Национальный Интернет-портал РБ [Электронный ресурс] / Исследовательский центр ИПМ. Беларусь: макроэкономический прогноз – Минск, 2013. – Режим доступа: <http://www.research.by/webroot/delivery/files/BMF2013r02.pdf>. – Дата доступа: 20.05.2014.

6. Бюджетная классификация Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Сайт «Юрист» - Режим доступа: Yurist.by . Дата доступа: 12.05.2014.

*Москаленко М.Р., к.и.н.
доцент*

*Суровцева Н.Г., к.и.н.
доцент*

*Ларионова М.Б., к.и.н.
доцент*

*Российский государственный
профессионально-педагогический университет
Россия, г. Екатеринбург*

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ВЫЗОВЫ ДЛЯ РОССИИ И ПРОБЛЕМА АДАПТАЦИИ МИГРАНТОВ

Аннотация. В данной работе рассматривается проблема адаптации мигрантов как один из стратегических вызовов для России. Предлагаются меры по развитию толерантности и идеологии межнационального сотрудничества.

Ключевые слова: стратегические вызовы, толерантность, адаптация мигрантов

Современная Россия стоит перед рядом серьезных стратегических вызовов, которые резко обострились с началом политического кризиса на Украине и усилением на этой почве разногласий со странами Запада и США. Эти вызовы имеют свою специфику: конкуренция и борьба за ресурсы между государствами все более переходят из военной сферы в экономическую и политическую, а концепция использования вооруженных сил (еще в 1-й пол. XX в. бывших главным «рычагом» стратегического воздействия) претерпевает серьезные изменения.

Клуб ядерных держав расширяется, и вход в него – отнюдь не гарантия защиты национальных интересов. Пример – СССР, который, обладая мощнейшим ядерным потенциалом, был уничтожен политическими и экономическими методами в «холодной войне». Кроме того, еще со времен «холодной войны» стали доминировать такие технологии борьбы с противником, как: подкуп элит, культурная агрессия (внедрение в массовое сознание населения противника деструктивных стереотипов мировосприятия), действие «агентов влияния», экономическое давление, информационно-пропагандистская агрессия (создание негативного имиджа страны-противника) и др.

Сейчас серьезную угрозу для государства могут представлять деструктивные тенденции и тренды в политической, культурной и социально-экономической сфере, порой малозаметные на первый взгляд, которые назревают десятилетиями. Пересекаясь в «критической точке», они создают эффект «пороховой бочки», могущий привести к коллапсу системы

и ее распаду. Так было с империей Романовых в начале XX в., так было и с поздним СССР. И в первом, и во втором случае для большинства жителей был эффект неожиданности: по образному выражению, встречающемуся в публицистике, «мы легли спать в одной стране, а проснулись совсем в другой» [1].

Одним из таких опасных трендов представляется сокращение численности трудоспособного населения России (по некоторым данным, до 1 млн. в год [2]). Так, по прогнозу Минэкономразвития РФ к 2030 г. на 1000 трудоспособных жителей России будет приходиться 824 нетрудоспособных (в то время как в 2012 г. – 654), а численность трудоспособного населения уменьшится с 86,6 млн. до 78,6 млн. человек [3]. К этому следует добавить, что рабочие специальности не пользуются престижем среди российской молодежи, большинство из которой не готовы заниматься низкоквалифицированным трудом. В этих условиях привлечение трудящихся-мигрантов становится совершенно необходимым для экономического развития.

Между тем, в российском обществе существуют факторы, препятствующие привлечению трудящихся-мигрантов: высокая степень социальной напряженности, достаточно низкий уровень толерантности, недостаточно разработаны механизмы интеграции мигрантов в социокультурное пространство страны и сохраняется в целом негативное отношение к ним у значительной части населения. Это происходит на фоне увеличивающегося культурного разрыва между российским населением и мигрантами, прежде всего, из стран Средней Азии: большинство из них плохо говорит по-русски, и уже не застали времена, когда республики входили в единое социокультурное пространство СССР.

Отметим, что в принимающих обществах часто возникают социальные противоречия между мигрантами и коренным населением, принадлежащим к различным этническим и конфессиональным группам, которые иногда перерастают в конфликты: например, волнения нацменьшинств во Франции в 2005-2007 гг., Швеции 2013 г. В России в 2013-14 г. отмечен целый ряд столкновений на межнациональной почве (Бирюлево, Пугачев, Пермь и др.), и властям приходилось принимать экстраординарные меры, чтобы предотвратить их разрастание.

Между тем, в российской социокультурной традиции есть идеологемы и социально-философские концепции, которые, при их соответствующей адаптации, на современном этапе могут содействовать развитию толерантности и давать духовную основу для интеграции мигрантов. Опираясь на исторический опыт интеграции народов в принимающее сообщество российской культуры в дореволюционный и советский период, можно выделить следующие из них:

1. Пропаганда традиционных ценностей – крепкая семья, служение Отечеству, уважение к национальной культуре как приоритетных в духовно-

нравственной жизни общества. Сейчас Россия позиционирует себя как оплот данных ценностей [4], и они могут сблизить мигрантов (как правило, носителей ярко выраженного традиционалистского сознания) с российской культурно-исторической традицией.

2. Идеологическая концепция общества всеобщей солидарности, выдвинутая еще в XIX в. в славянофильской традиции (принцип «соборности»). Данная доктрина развивалась на фоне идеологического противостояния с Западом в эпоху Николая I и была поиском национальной модели социокультурной идентичности, проекта государства и общества, альтернативного западному. В данном учении смысл русского исторического процесса виделся в создании патерналистского всесословного государства, в котором народ полностью доверяет власти, где «царь не самовластец, а только высший милостивый судья, поборник правды, защитник сирых и беспомощных; обязанность царя: «рассуждать людей в правду» и «беспомощным помогать» [5]. Данная концепция (при всей ее утопичности) в значительной степени соответствует современным представлениям о толерантности: как отмечал, например, Ф.М. Достоевский: «Стать вполне русским, может быть, и значит только стать братом всех людей, всечеловеком» [5].

3. Важное основополагающее утверждение русского дореволюционного либерализма (который, в отличие от современного, провозглашал идеалы социально ориентированного государства) о взаимных обязательствах индивидуумов, классов и государства по отношению друг к другу [6].

Данные концептуальные положения, имеющиеся в российской духовной и культурной традиции, могут, при их соответствующей адаптации и интерпретации, способствовать развитию толерантности и содействовать интеграции мигрантов в российское общество, смягчить противоречия между ними и коренным населением.

Использованные источники:

1. ГАРФ. Ф.1463. Коллекция отдельных документов личного происхождения. Оп. 3. Д. 377. Л. 95
2. Петров А.В. Мессианство русской культуры. Екатеринбург: Банк культурной информации, 1999. С. 23.
3. Почему мы тоскуем по СССР? URL: <http://i-gazeta.com/news/region102/18704.html>
4. Трудоспособное население сокращается по миллиону в год. URL: <http://newsland.com/news/detail/id/961614/>
5. Последствия демографической ямы. URL: <http://expert.ru/2013/11/7/posledstviya-demograficheskoy-yami/>
6. Путин – главный консерватор планеты URL: <http://www.km.ru/world/2013/12/10/vladimir-putin/727345-putin-glavnyi-konservator-planety>

*Мошкина К.А.
студент
специальность финансы и кредит
Зарипова Г.М., к.э.н.
руководитель, доцент
Башкирский ГАУ
Россия, г. Уфа*

УПРАВЛЕНИЕ ПРИБЫЛЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

Прибыль является основной целью деятельности предприятия. Прибыль предприятия зависит от производственной, снабженческой, сбытовой и коммерческой деятельности предприятия. Рост прибыли создает финансовую базу для экономического развития предприятия. В связи с этим задачей предприятия является не только получение максимального размера прибыли в текущем периоде, а ее эффективное распределение и использование для обеспечения дальнейшего роста компании. Среди факторов влияющих на изменение прибыли можно выделить объем производства продукции, качество товара, конкурентоспособность предприятия, его деловую репутацию.

Проблема грамотного и эффективного управления прибылью является наиболее актуальной на современном этапе развития экономики России. Многие предприятия стремятся максимизировать прибыль в краткосрочном периоде и не осуществляют финансовых вложений в развитие производства. Это происходит отчасти из-за недостатка экономических знаний руководства предприятий, отчасти из-за нестабильности экономической ситуации в стране. Механизм эффективного управления прибылью должен способствовать повышению эффективности производства и стимулировать его развитие. На большинстве российских предприятий данному и наиболее важному аспекту уделяется недостаточное внимание.

Таким образом, важнейшей задачей управления прибылью предприятия является осуществление анализа состава и динамики прибыли. К основным задачам экономического анализа прибыли относятся:

- контроль за формированием прибыли;
- определение влияния внешних и внутренних факторов на формирование прибыли;
- выявление резервов увеличения суммы прибыли;
- осуществление прогноза величины прибыли;
- оценка возможных мероприятий по увеличению прибыли.

От эффективного распределения и использования прибыли, полученной за ближайший прошедший период времени, во многом зависят дальнейшие размеры прибыли, как в краткосрочной перспективе (следующий отчетный период), так и в долгосрочной, включающей ближайшие годы.

С целью совершенствования экономического механизма управления прибылью следует:

- Снижать непроизводительные расходы и потери.
- Повышать эффективность деятельности предприятия по сбыту продукции. Прежде всего, необходимо больше внимания уделять повышению скорости движения оборотных средств, сокращению всех видов запасов, добиваться максимально быстрого продвижения готовых изделий от производителя к потребителю.
- Осуществлять эффективную политику в области подготовки персонала, что представляет собой особую форму вложения капитала.
- Предусматривать необходимые капиталовложения в разработку и освоение в производстве новых перспективных изделий, идущих на смену тем, что выпускаются в настоящее время.
- Соблюдать условия заключенных договоров по поставкам продукции. Прибыль является основным мотивирующим предприятие в производстве престижных и наиболее нужных для рынка изделий.
- Применять самые современные механизированные и автоматизированные средства для решения задач анализа прибыли и рентабельности.

Выполнение этих предложений может значительно повысить эффективность управления прибылью на предприятии.

Использованные источники:

1. Гончарук, О.В. Управление финансами предприятия [Текст]: учебник / О.В. Гончарук. – М.: ИНФРА, 2010. - 220 с.
2. Новодворский, В.Д. Об «Отчете денежных средств» [Текст]/ В.Д. Новодворский, Е.А. Метелкин // Финансовое образовательное учреждение. Бух. Учет. – 2011. - №2. – С. 33–38.

Мустафина Р.Т.

ОСОБЕННОСТИ РАЗРАБОТКИ КОРПОРАТИВНОЙ СТРАТЕГИИ КОМПАНИИ

Корпоративная Стратегия— это набор способов и методик достижения диверсифицированной компанией собственных деловых принципов в различных отраслях, а также совокупность действий и подходов, способствующих улучшению деятельности всех Бизнес-единиц Компании.

Отличие корпоративной стратегии от стратегии бизнеса заключается в том, что бизнес-стратегия направлена на продумывание действий и подходов, связанных с эффективным управлением каждой бизнес-единицы Компании.

В статье рассматриваются особенности разработки корпоративной стратегии. Отмечается, что начиная разработку стратегии, необходимо четко определить, на каком уровне будет осуществляться планирование — от этого зависят перечень и последовательность действий по разработке стратегии.

Одной из ключевых профессиональных компетенций современного руководителя является не только способность к разработке и реализации корпоративной стратегии, но и способность к анализу взаимосвязей между функциональными стратегиями компании с целью подготовки сбалансированных управленческих решений. Однако вопросы, связанные с отдельными функциональными направлениями, такими как производство, маркетинг, кадры и финансы, находятся в ведении функциональных руководителей - начальников функциональных отделов. На практике функциональный руководитель, имея представления о корпоративной миссии и ключевых ориентирах, либо не признает необходимости в разработке стратегии по своему функционалу, либо при наличии такой программы развития с трудом согласует ее с корпоративной миссией и тем более редко соотносит со стратегиями других функциональных подразделений.

Безусловно, компания должна вкладывать значительные средства в разработку стратегических направлений, и соответственно детальные функциональные стратегии должны разрабатываться только для приоритетных направлений, где затраты на внедрение стратегии будут целесообразными. Однако на практике часто наблюдается борьба за власть функциональных подразделений, «перетягивание одеяла на себя» (ресурсов, полномочий и пр.). Тем самым необходимые ресурсы расходуются неоптимально, энергия тратится на борьбу, вместо того чтобы сфокусироваться на достижении единой цели: повышении конкурентоспособности компании и удовлетворении потребностей клиентов.

Сегодня в практике управления нет ясного и простого механизма, способного выстраивать функциональные стратегии, соотносить их с корпоративными установками и согласовывать с другими функциональными стратегиями. Прежде чем предлагать такой механизм, необходимо определиться с основными уровнями разработки стратегии и ключевыми понятиями. На практике выделяют четыре уровня разработки стратегии для диверсифицированной (многопрофильной) компании (рисунок 1).



Рисунок 1. Уровни разработки стратегии

Корпоративная стратегия главным образом должна отвечать на вопросы: какие бизнесы должны составлять портфель компании и какой уровень автономности от управляющего центра будет выбран для каждой бизнес-единицы. Таким образом, корпоративная стратегия формализуется для всей компании в целом. Под бизнес-единицей понимается подразделение компании, удовлетворяющее запросы определенного сегмента рынка. Бизнес-портфель включает всю совокупность бизнес-единиц компании.

Стратегия бизнес-единиц, или деловая стратегия должна отвечать на вопрос, как удерживать надежные позиции на данном сегменте рынка и эффективно управлять конкретной сферой бизнеса.

Функциональная стратегия разрабатывается для управления основными функциональными направлениями компании: инновации, маркетинг, финансы, кадры и пр.

Операционные стратегии призваны решать операционные задачи: организация ремонта оборудования, проведение рекламной компании, транспортировка и пр.

Внутри стратегической пирамиды существуют прямые и опосредованные взаимодействия стратегических уровней. Так, операционные стратегии могут быть напрямую включены в установки функциональных стратегий, либо влиять напрямую на бизнес-стратегии. Функциональные стратегии могут быть разработаны в соответствии с

каждой бизнес-стратегией или быть в установках корпоративной миссии, минуя деловой уровень. Кроме этого, в корпоративной и деловой стратегии следует учитывать значимую роль координации функциональных стратегий и их соответствия друг другу. Из-за такого сложного взаимодействия часто функциональным уровнем пренебрегают как стратегически важным.

Выше сказанное позволяет утверждать, что корпоративная стратегия должна разрабатываться с позиции системного подхода как сложная система. Первый вариант разработки корпоративной стратегии с учетом функциональных стратегий предполагает выделение из всех стратегий основных подсистем организации ключевой так, чтобы процесс разработки всех других частных стратегий и корпоративной стратегии в целом определялся ключевым функционалом.

Использованные источники:

1. Дугина О. Корпоративная культура и организационные изменения // Управление персоналом. -2007. - № 12.
2. Козлов В.В., Козлова А.А. Корпоративная культура: «костюм» успешного бизнеса» // Управление персоналом. – 2010. - №11. – С.15 – 17.
3. Котлер Ф. Маркетинг – менеджмент. Анализ, планирование, внедрение, контроль: Пер. с англ. – Питер Ком, 2007. – 310с.
4. Кубанейшвили А. «Преобразование компании – начните с корпоративной культуры» // Управление персоналом. – 2011. - №1.

*Мухаметова Л.О.
Студент 4 курса
Кириллов А.Ю.
Магистр 6 курса
Мещанинова Г.Д.
магистр 6 курса
направление ГМУ
Башкирский Государственный Аграрный Университет
Россия, г. Уфа*

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ КАДРОВОЙ ПОЛИТИКИ В МУНИЦИПАЛЬНОМ УПРАВЛЕНИИ

Аннотация: в данной статье рассматриваются основные проблемы кадровой политики в муниципальном управлении.

Ключевые слова: кадровая политика, муниципальное управление, профессиональная подготовка кадров, научные принципы подбора и расстановки кадров, сдерживающие факторы.

Работник управленческого труда должен быть компетентен, обладать определенными организаторскими способностями, должен осуществлять свою деятельность непрерывно и на профессиональном уровне. Поэтому важное значение придается повышению уровня работы с кадрами, ведь от квалификации муниципальных служащих зависит эффективность

принимаемых ими решений. Все это, в конечном счете, влияет на результаты социально-экономического развития муниципальных образований, регионов и страны в целом. Это обстоятельство подчеркивает актуальность данной статьи.

Муниципальное управление представляет собой целостную систему общественных отношений, связанных с территориальной самоорганизацией населения, самостоятельно решающего вопросы местного значения, вопросы устройства и функционирования муниципальной власти. [6]

Согласно ч.1 ст. 132 Конституции РФ «Органы местного самоуправления самостоятельно управляют муниципальной собственностью, формируют, утверждают, и исполняют местный бюджет, устанавливают местные налоги и сборы, осуществляют охрану общественного порядка, а также решают иные вопросы местного значения». [1]

Эффективность муниципального управления зависит от кадрового обеспечения, которое требует соответствующей системы работы с кадрами. Кадровая политика муниципальной службы – это деятельность органов власти, их руководителей, работников кадровых подразделений по реализации кадровой стратегии, направления на поиск, оценку, отбор, профессиональное развитие персонала, его мотивацию и стимулирование к выполнению задач, стоящих перед государственными органами. [3]

Основные направления кадровой политики включают в себя:

1. выработку стратегических направлений в развитии муниципальной службы с учетом тенденций и перспектив развития общества и государства в интересах общества;

2. установление системы обеспечения муниципальной службы надежными, профессиональными специалистами, которые в своей повседневной деятельности не только могли бы выполнять стоящие перед ними задачи, но и своим поведением способствовали бы росту уважения и авторитета органов муниципального управления и государства в целом, добиваясь понимания и поддержки народа; [10]

3. создание необходимых социальных и материальных условий деятельности, а также правового регулирования в соответствии с нормами законодательства, контроля за выполнением должностных функций, исключая всякую возможность нарушений трудовой дисциплины, злоупотреблений служебным положением;

4. поддержание в коллективах муниципальных органов такого морально-психологического климата, который бы не только обеспечивал эффективное выполнение обязанностей по службе, но и способствовал бы развитию позитивных личностных качеств работников, формировал бы рациональные служебные отношения;

5. создание и обеспечение надлежащего функционирования системы подготовки и повышения квалификации персонала, формирование условий для творческого роста на рабочем месте;

6. определение порядка и регулирования процесса подбора, перемещения, продвижения и ответственности муниципальных органов. [7]

Однако в действительности создание и особенно реализация муниципальной кадровой политики испытывает на себе ряд сложностей.

Во-первых, в России до сих пор существует традиционный консерватизм мышления, в том числе и руководящих муниципальных кадров, отторжение неординарных идей молодых специалистов, предложений, особенно в сфере управления – это тот груз прошлого, который тянет муниципальное управление назад, не дает развиваться и эффективно функционировать. В настоящее время большинство кадровых служб муниципальных образований продолжают работать в режиме «отдела кадров», где занимаются, в основном, организацией движения сотрудников. В современных условиях их роль должна быть изменена. Необходимо ориентировать кадровые службы на организацию повышения квалификации и переподготовки служащих, чередуя его с ориентированным обучением по актуальным на текущий момент проблемам, формирование кадрового резерва, взаимодействие с профильными образовательными учреждениями, проведение аттестаций и конкурсов на замещение вакантных должностей, и др. [9]

Во-вторых, существует такая проблема, как низкий уровень профессиональной подготовки кадров. Исследования показывают, что подавляющая часть руководителей органов и структурных подразделений органов исполнительной власти не имеют образования, соответствующего профилю их профессиональной деятельности. В этой связи в кадровой политике признано целесообразным при отборе кандидатов в муниципальные служащие уделять больше внимания их профессиональному образованию. [8]

Также необходимо отметить диспропорцию, которая существует в соотношении женщин и мужчин на муниципальной службе. На должностях низшего и среднего уровня наблюдается преобладание женского персонала, тогда как на высших управленческих должностях картина прямо противоположная. Возможно, это связано со стереотипом, согласно которому считается, что мужчины являются лучшими руководителями, а женщины – хорошими исполнителями. Женщины менее склонны к рискам, готовы идти на то, чтобы иметь невысокий заработок, но стабильные условия труда. [4]

Для того чтобы привлечь на муниципальную службу хорошие кадры, необходимо создать привлекательные условия для претендентов, в том числе, остро стоит вопрос о повышении заработной платы муниципальных служащих, чтобы она была конкурентна с частным сектором. Как правило, привлечь человека на муниципальную службу не проблема, проблема удержать его, когда он дорастет до уровня качественного управленца. [11]

Кроме того, следует также отметить, что в основе подбора и расстановки кадров органов муниципального управления должны лежать научные принципы:

- законности, предусматривающей соблюдение требований законодательства, других нормативных актов, регламентирующих решение кадровых вопросов;
- социальной защищенности государственных и муниципальных служащих;
- приоритетности конкурсного вида подбора кадров относительно назначения на должность;
- испытательного срока для граждан, впервые назначаемых на должность в органах государственного или муниципального управления;
- подбора кадров по деловым, профессиональным и нравственным качествам на основе комплексной и объективной их оценки;
- гласного, демократичного решения кадровых вопросов с учетом общественного мнения;
- систематического обновления кадров с обеспечением преемственности в работе и притока молодых сил. [2]

На практике соблюдение данных принципов не является нормой, что и влечёт наличие не только перечисленных выше проблем, но и других, являющихся сдерживающими факторами на пути развития кадровой политики в муниципальном управлении:

- социально-политическая нестабильность в стране, кризисное состояние экономики;
- нечеткость стратегической ориентации общества;
- нестабильность структуры власти и управления на федеральном, региональном и местном уровнях;
- слабая законодательная и нормативная база деятельности государственного и муниципального аппарата;
- недостаточная разработанность теоретической и методологической базы кадровой деятельности в сфере государственной и муниципальной службы в условиях формирования гражданского общества и становления рыночной экономики. [5]

Использованные источники:

1. Конституция Российской Федерации. – СПб.: Питер, 2011. – 64 с.
2. Федеральный закон от 6 октября 2003 г. N 131-ФЗ "Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации".
3. Васильев, А. А. Кадровая политика на муниципальном уровне / А. А. Васильев // Практика муниципального управления. – 2007. – № 9.
4. Актуальные проблемы подготовки кадров для органов местного самоуправления // Вестник Национального комитета "Интеллектуальные ресурсы России". – 3/2005. – Выпуск "Местное самоуправление".

5. Гулимова, А.Н. Экспресс-оценка персонала: «за» и «против»/ А.Н. Гулимова// Кадровое дело. – 2009. – №4. – с.15-18.
6. Муниципальная кадровая политика: Учебное пособие для вузов / Под общей редакцией В.Н. Иванова, В.И. Патрушева // 2-е изд. – М.: Муниципальный мир, 2003.
7. Назаренко, Н. Ю. Экзамен по государственному и муниципальному управлению : учеб. пособ. для вузов / Н. Ю. Назаренко. – М.: Приор, 2005.
8. Система государственного и муниципального управления. Учебник для вузов. – / под. Ред.В.С. Токарева. – М.: Дана, – 2008. – 431 с.
9. Халиков, М. И. Система государственного и муниципального управления : учеб. пособ. / М. И. Халиков. – Уфа: БАГСУ, 2007.
10. Зотов В.Б. Муниципальное управление: учебник. – http://www.adhdportal.com/book_2378_chapter_24_3.5_KADRY_I_IKH_ROL_V_SISTEME_MUNICIPALNOGO_UPRAVLENIIJA.html
11. Муниципальное управление: учебник. –<http://uchebnik.biz/book/128-municipalnoe-upravlenie/35-glava-25-municipalnaya-kadrovaya-politika.html>

*Мухорьянова О.А., к.э.н.
доцент*

*Пронина И.В.
студент 3-го курса*

*кафедра «Управления проектами и инновациями»
Северо-Кавказский Федеральный Университет
Россия, г. Ставрополь*

МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ

Аннотация: Статья посвящена методам оценки эффективности стратегического управления путем различных способов, методов и средств.

Ключевые слова: стратегия, рыночная среда, методы оценки, эффективность, внутренняя и внешняя среда, система, решение, конкуренция.

Оценка эффективности системы стратегического управления в настоящее время становится особенно актуальной, поскольку все больше ускоряются темпы изменения внешней и внутренней среды предприятия, увеличивается конкуренция. В то время как первостепенными задачами руководства практически любого предприятия является наиболее полное использование всех ресурсов и высокие конечные результаты деятельности.

Изучение показателей эффективности используется на разных уровнях системы управления организацией: начиная со стратегического планирования и заканчивая самостоятельными операциями. При этом, показатели эффективности применяются в целях количественного измерения эффективности деятельности предприятия.

Эффективность стратегического управления, в первую очередь, определяется эффективностью функционирования управляющей подсистемы, где главная роль отводится управленческим кадрам. Именно они определяют качество управления. От того, насколько эффективно используются такие кадры, насколько успешно принимаются и реализуются управленческие решения, будет зависеть эффективность всей системы управления.

Система стратегического управления, как и другие системы управления, имеет объект и субъект управления. Взаимодействие между субъектом и объектом осуществляется, с одной стороны, в ходе реализации управляющего воздействия субъекта на объект путем принятия определенных управленческих решений в области формирования и реализации стратегии, с другой – посредством механизма обратной связи, благодаря которому субъект управления получает информацию о реализации принятых управленческих решений, а также о функционировании объекта, о его соответствии задаваемым параметрам [1].

При продвижении продукции на рынке особое значение приобретает оценка ее эффективности. Существуют различные методы оценки эффективности продукции предприятий:

- метод экспертных оценок;
- определение ожидаемой нормы прибыли;
- вероятностный подход;
- оценка динамики ожидаемой прибыли или использование шкалы оценок с учетом ряда факторов;
- многомерные критерии оценок: притягательность сегмента, возможности проникновения в него конкурентов, влияние производства и сбыта продукции на финансовое положение предприятия и его конкурентоспособность и т.п.

Каждый из вышеперечисленных подходов к оценке эффективности продукции имеет свои достоинства, однако для получения правильной оценки чрезвычайно важно, на наш взгляд, различать два аспекта понятия эффективности.

Долгое время под эффективностью продукта подразумевалась его продуктивность. Но это лишь количественный аспект рассматриваемого понятия. Чем продуктивнее производство, тем меньше стоимость единицы продукции, тем более, увеличивая сбыт продукции, предприятие может снизить цену в ходе конкурентной борьбы, оставаясь при этом рентабельным. Такой подход лежит в основе маркетинговой стратегии лидерства в области затрат. Применяя эту стратегию, успеха на рынке добились многие фирмы, и, как следствие, значительное развитие получили многие отрасли производства.

Другая сторона эффективности подразумевает получение желаемого результата вследствие осуществления какого-либо процесса. В этом случае

понятие эффективности тождественно успешности. Успеха же на рынке добиваются лишь товары, максимально удовлетворяющие требования потребителей, и предприятия, предлагающие потребителям такие товары.

Таким образом, понятие «продуктивность» подразумевает «необходимость делать вещи правильно», а в основе понятия успешности лежит «необходимость делать правильные вещи» [2].

Следовательно, можно утверждать, что различие между понятиями эффективности как продуктивности и эффективности как успешности состоит в том, что первое ориентирует производителя на работу по снижению себестоимости единицы продукции, в то время как второе ориентировано на максимальное удовлетворение запросов потребителей.

Для получения правильной оценки эффективности выбранной стратегии управления конкурентоспособностью продукции, на наш взгляд, необходимо учитывать оба эти аспекта понятия эффективности.

Поскольку эффективность как продуктивность подразумевает количественную оценку и направлена на оценку в первую очередь самого продукта, то целесообразно, с нашей точки зрения, принять за критерий эффективности уровень конкурентоспособности продукции. Причем для получения более точной перспективной оценки важно определять уровень конкурентоспособности по отношению к идеальному товару, а не по отношению к существующему аналогу, поскольку зачастую сила производителя заключается в слабости его конкурентов.

Критерием успешности стратегии может служить динамика прибыли, получаемой после осуществления выбранной стратегии продвижения товара. Однако выбор этого критерия не всегда оправдан. Так, с точки зрения управления конкурентоспособностью продукции на основе маркетинговой стратегии целесообразно было бы выбрать в качестве оценки успешности стратегии долю рынка, которую производитель сможет завоевать, придерживаясь выбранной стратегии продвижения.

Метод оценки эффективности стратегического управления затратами на основании предельных показателей позволяет не только оценить эффективность системы с позиции достижения цели (конкурентоспособность продукции), но и выявить направления стратегического воздействия на затраты, обеспечивающие ее достижение [3].

Для разработки итогового показателя оценки эффективности деятельности предприятий по стратегическому управлению затратами могут быть использованы следующие три группы показателей: затраты, качество, инновационность.

Для каждой группы необходимо выбрать ряд показателей, характеризующих группу. Обобщенные показатели групп оценки эффективности представлены в таблице. Количество используемых в оценке показателей зависит от количества значимых для предприятия параметров конкурентоспособности продукции.

После выбора показателей групп производится их расчет и присвоение каждому балльного коэффициента. Каждому показателю присваивается определенное количество баллов, которое зависит от отклонения достигнутого после реализации мероприятий по стратегическому управлению затратами параметра от его значения до внедрения системы. Итоговый показатель эффективности системы рассчитывается на основе весовых значений показателей эффективности каждой группы [4].

Как известно, управляющая и управляемая подсистемы представляют собой части системы, взаимодействующие и взаимовлияющие, что обеспечивает их единство в рамках стратегической системы управления. Следовательно, стратегическая эффективность в широком смысле – это целесообразность и качество управленческого воздействия управляющей системы, нацеленное на наибольшую результативность деятельности управляемой системы, реализацию долгосрочных целей и стратегий, достижение определенных, заранее заданных количественных результатов

Таким образом, показатели и критерии при оценке эффективности стратегического управления должны обладать следующими свойствами: в первую очередь, измерять эффективность системы управления (которая контролирует деятельность всей организации); количественно отображать эффективность систем управления числом или набором чисел (количественная оценка является более объективной, нежели качественная); охватывать важнейшие из результатов созданной системы управления (при этом количество их должно быть оптимально и наиболее показательным); отличаться простотой и доступностью, но, в то же время, учитывать всю полноту результатов и расходов, связанных с созданием систем управления.

Использованные источники:

1. Томпсон Джон, Коул Мелисса. Стратегическая компетентность и необходимость обучения // Менеджмент-дайджест. 2012. № 1.
2. Катков Е.В., Сорочайкин А.Н. Моделирование процессов инновационного развития предприятий// Вестник Самарского государственного университета. 2012. № 10. С. 33-39.
3. Попова Т., Ивлев В. Применение концепции контроллинга и процессного подхода для построения системы управленческого учета // Менеджмент сегодня. 2011. № 3.
4. Ермолина Л.В. Экономическое содержание категории «эффективность». Понятие стратегической эффективности // Основы экономики, управления и права. 2013. № 2. С. 98-102.

*Мыхаев Ж.Б.
магистрант ЕМВА
Международная Бизнес Школа
КазЭУ им. Т. Рыскулова
Казахстан, г. Алматы*

НЕКОТОРЫЕ ВОПРОСЫ ПОВЫШЕНИЯ РЫНОЧНОЙ СТОИМОСТИ КОМПАНИИ

Аннотация: В данной статье рассмотрены значение стратегии повышения рыночной стоимости компании на современном этапе развития общества, методы её разработки, факторы, влияющие на повышение рыночной стоимости компании, а также подходы, которые могут быть применены для оценки стоимости компании.

Ключевые слова: стратегия, рыночная стоимость, анализ, оценка.

В условиях глобального преобразования экономики успех компании, определяется не столько финансовым результатом и рентабельностью, сколько увеличением стоимости бизнеса и принятием эффективных управленческих решений.

Стратегическое финансовое управление становится все более актуальным, так как компании на современном этапе вступают в жесткую конкурентную борьбу. В этих условиях значимую роль приобретает стратегия, направленная на повышение рыночной стоимости компании.

В ходе рассмотрения теоретических взглядов ведущих ученых мира в области финансового менеджмента выявлено, что главной целью стратегического финансового управления компанией является увеличение ее рыночной стоимости.

Достаточную известность получила концепция управления стоимостью (ценностью) фирмы (Value Based Management (VBM) [6], в соответствии с которой успех компании определяется ее стоимостью. Мышление, ориентированное исключительно на завтра, - «чем выше рыночная стоимость, тем она лучше!», стало девизом управления стоимостью компании.

Главными функциями стратегии увеличения рыночной стоимости является понимание взаимосвязи между стратегическими решениями, операциями и конечными финансовыми результатами.

Для разработки стратегии по повышению рыночной стоимости компании применяют анализы внутренней и внешней среды - общее изучение рынка (PEST-анализ), положение компании на рынке (SWOT-анализ), и сравнительный анализ с ведущими компаниями на рынке в той же отрасли или сегменте. Рассмотрение всех показателей стоимости в совокупности используют при формировании предложений относительно будущего развития компании.

В процессе стратегического управления, основанного на принципах создания стоимости необходимо определение факторов, влияющих на ее

увеличение, и целенаправленно воздействовать на величину стоимости компании. Внутренними факторами, влияющими на величину стоимости, являются: состояние имущественного комплекса, финансовые факторы, социальные факторы, имиджевые факторы. Последние два фактора в практике не учитываются, что по нашему мнению снижает стоимость бизнеса [4].

Финансовый кризис показал, что развитие экономики Казахстана все больше увязывается с общемировыми процессами [2]. В этой связи вопросы актуальные в мировой экономике актуальны и в Казахстане, в том числе, вопросы повышения рыночной стоимости компании.

Обилие нововведений внутреннего и внешнего законодательства, волатильность, прогнозы, динамики и тренды рынка, создают для компаний страны многочисленные препятствия для развития [3].

Казахстан в условиях рыночной экономики проходит очень сложный путь развития. Тем не менее, Казахстан – страна, одна из первых построившая на постсоветском пространстве современную финансовую систему. Достижениями её финансовой системы стали достаточно высокая капитализация банков, отвечающая требованиям Базельского стандарта банковского надзора, переход на международные стандарты финансовой отчетности. В результате финансовая система Республики Казахстан стала соответствовать жестким «гамбургским» критериям [3]. Продолжением темы стратегического видения и финансовой стабильности явился проект Концепции развития финансового сектора Республики Казахстан до 2030 г., опубликованный Национальным Банком Республики Казахстан (документ в настоящее время находится в стадии обсуждения) [1].

Преобразования финансового рынка и возрастающая конкуренция делают актуальной задачу по управлению стоимостью и банков, а именно задачу по увеличению их рыночной стоимости.

В соответствии с вышеупомянутым проектом Концепции перед самими финансовыми организациями стоит цель увеличения текущей стоимости бизнеса, максимизация его прибыльности при управляемой структуре затрат [1].

Инструментом, реализации концепции повышения рыночной стоимости компании, стала оценка бизнеса. Оценка бизнеса позволяет дать оценку эффективности управления компанией и показывает возможности для привлечения дополнительных ресурсов и критерии финансовой устойчивости.

По нашему мнению наиболее применим к текущим условиям рынка механизм реализации стратегических решений при оценке бизнеса, предложенный И. Бланком. Во-первых, это анализ финансового состояния компании и подготовка исходных данных для прогнозирования денежного потока; во-вторых, выбор формул для оценки стоимости компании и формирование модели прогнозирования денежных потоков; - определение

факторов стоимости; - анализ чувствительности и выбор ключевых факторов стоимости (критических параметров); - выбор закона распределения для критических параметров (в общем случае – нормальное распределение); - проведение статистического расчета на основе построенной модели денежного потока средствами MS EXCEL; - рассмотрение результатов расчета [4].

Выбор стратегии компании на увеличение ее рыночной стоимости осуществляется с учетом результатов анализа различных подходов и методов. В теории и практике по оценке стоимости выделяют три общепринятых в мировой оценочной деятельности основных подхода: доходный подход, затратный подход и сравнительный или рыночный подход.

Сущность доходного подхода к оценке стоимости заключается в том, что оценка происходит на основе будущих доходов, которые ожидает инвестор и имеет возможность получить, инвестируя средства. По мнению Головина Г.П. такой подход к оценке с точки зрения инвестора является основным и потому, что позволяет учитывать риск и динамику развития бизнеса. При доходном подходе используются два наиболее распространенных метода - метод капитализации и метод дисконтирования денежных потоков, а также метод определения стоимости через экономическую добавленную стоимость EVA [5].

Оценка компании с применением затратного подхода в основном проводится тогда, когда покупатель сравнивает предполагаемые затраты на приобретение действующего бизнеса с затратами на создание бизнес аналога. В рамках затратного подхода выделяют два основных метода оценки стоимости - метод чистых активов и метод расчета ликвидационной стоимости. Методы затратного подхода дают тем большие погрешности, чем больше возраст оцениваемого объекта.

Зачастую оценка бизнеса проводится с целью дальнейшей его продажи или в рамках сделок слияний и поглощений. В таких случаях оценка производится путем применения сравнительного или рыночного подхода.

Суть сравнительного или рыночного подхода заключается в том, что оценка стоимости проводится на основе данных рынка путем корректировок рыночных цен и сравнения с компаниями аналогами, представленными на рынке в той же отрасли или сегменте. Данный подход представлен тремя методами оценки - метод компании-аналога, метод сделок, метод коэффициентов. Одним из преимуществ рыночного подхода является «настроение» рынка с учетом соотношения спроса и предложения, считается, что при этом удастся получить более объективную оценку. Чем больше информации представлено на рынке об аналогах, тем точнее получится результат оценки стоимости. Недостатками подхода являются сложность в сборе данных об аналогах на рынке, не учитываются

перспективы дальнейшего развития и расчет по внесению корректировок в рыночные цены аналогов.

Использованные источники:

1. Аханов С.А. Национальный капитал: теория и практика. Монография. - Алматы: Университет «Туран», 2010 г.;
2. Бланк И.А. Финансовый менеджмент: Учебный курс. – 2-е изд., перераб. и доп. – К.: Эльга, Ника-Центр, 2004 г.;
3. Головин Г.П. «Оценка стоимости коммерческого банка на основе доходного подхода», журнал «Вестник Самарского Государственного Университета», 2010 г., №7;
4. Серия словарей «Economicus» Высшей школы менеджмента Санкт-Петербургского государственного университета, сайт www.dictionary.economicus.ru.
5. Концепция развития финансового сектора Республики Казахстан до 2030 г., (проект), опубликован на сайте www.nationalbank.kz;
6. Отчет рейтингового агентства «Fitch», сайт www.fitchratings.ru/regional;

Наймарк Е.А.

методист, преподаватель

КЕЙС: «СУИЦИДЫ, УБИЙСТВА, ИНВАЛИДНОСТЬ НА ВСЮ ЖИЗНЬ»

*Я смысл этой жизни вижу в том,
Чтоб не жалея ни души, ни тела,
Идти вперед, любить и делать дело,
Себя не оставляя на потом.
Движенья постигая красоту,
Окольного пути не выбирая,
Наметив в самый край, пройти по краю,
Переступив заветную черту.
Не ждать конца, в часы уставив взгляд,
Тогда и на краю свободно дышишь.
И пули, что найдет тебя
Ты не услышишь,
А остальные мимо пролетят.
В полночной темноте увидеть свет,
И выйти к свету, как выходят к цели.
Все виражи минуя на пределе
При этом веря, что предела нет.
Не презирать, не спорить, а простить
Всех тех, кто на тебя рукой махнули.*

Не так давно на одной из конференций было представлено исследование по отклоняющемуся поведению, планируется доработка проекта для представления на педагогическом форуме. Каждый индивид

нуждается в комфортной и безопасной жизни, поэтому мы в своем совместном исследовании «Суициды, заказные убийства как наиболее острые проблемы общества с определенной динамикой развития» поставили 3 проблемы:

1. Отсутствие четкого механизма избегания суицида в литературе;
2. Избегание обсуждения и принятия решений по истории самых известных заказных убийств, катастроф (гибелей генерала Чеченской войны А.И. Лебеда, журналиста А.С. Политковской, депутата Г.И. Старовойтовой, ректора А.Д. Викторова и других жертв терроризма, государственных преступлений);
3. Невозможность избегания существующих суицидов, самоубийств только, используя внутренние семейные средства, непонимание в обществе необходимости использовать возможности юриспруденции, медицины для этого.

Основные термины исследования. Интолерантность-непереносимость, нетерпимость - изначальная непереносимость алкоголя (наркотиков) у пациентов с психиатрическим расстройством; **Афектогенная ситуация** — это ситуация, способствующая возникновению аффекта. Возникновению аффекта способствуют ситуации, которые угрожают физическому существованию (жизни или здоровью) и травмируют самолюбие и унижают человеческое достоинство. Использовались также более простые и расхожие понятия: девиантное, деликвентное поведение.

В.И. Блинда абсолютно конкурентноспособна в плане сбора информации по статистике. Она переработала изложенное ниже эссе с учетом произведений Н.А.Бердяева. Следует также обратиться к произведениям Э. Дюргейма и В.Э.Франкла.

Доказательство 1. Россия все еще продолжает находиться в группе стран с высоким уровнем самоубийств.

Доказательство 2. Во всех странах мира суициды входят в число десяти ведущих причин смерти населения. Прогнозируется, что к 2020 году суицид выйдет на второе место в мире как причина смерти, обойдя рак и уступая только сердечно-сосудистым заболеваниям.

Доказательство № 3. Установлено, что лишь у 10% подростков в случае самоубийства имеется истинное желание покончить собой, в остальных 90% - это «крик о помощи». Часто суицидальные действия подростков носят демонстративный характер, осуществляются в виде своеобразного «суицидального шантажа». Бывают спровоцированные самоубийства, цель которых показать что-либо.

Доказательство 4. Ежегодно, каждый двенадцатый подросток в возрасте 15-19 лет пытается совершить попытку самоубийства. По данным ведомства, на попытки детского суицида стал оказывать существенное влияние Интернет. Ведущие организации, в первую очередь, американские, разрабатывают уникальные методы избегания суицидальной зависимости [1].

Главные научно-исследовательские новые тезисы, которые были сделаны нами с моей юной коллегой-ученицей гимназии 540 Санкт-Петербурга Вероникой Игоревной Блиндой:

1. Надо следить за ситуацией в семье, «политикой ухода за ребенком отца, матери»; самое главное для ребенка в критической ситуации-искреннее тепло матери, а потом отца, а не требование и обещание денег.

2. Необходимо быть грамотным с точки зрения знания права, психологи, методики решения суицидальных, уголовных ситуаций.

В.И. Блинда предложила два пассажа, важных с точки зрения гуманистической психологии и метода включенного наблюдения:

Пассаж 1 из конкурсного эссе В.И. Блинды «Суицид подростков». «Одной из актуальных тем является суицид. Суицид - целенаправленное лишение себя жизни, как правило, добровольное. Убивая себя, человек отказывается признавать, что он часть окружающего мира, и тем самым привлекает к своей персоне, пусть посмертно, пристальное внимание того самого социума, которым столь решительно пренебрег. Подросток чувствует себя брошенным и ненужным, его проблемы (по его мнению) самые нерешаемые.

Я же решила, что стоит рассмотреть эту ситуацию не со стороны подростка, а со стороны тех, кто больше всего страдает в этой ситуации, да, я говорю про наших родителей. Многие сейчас подумают, да что наши родители понимают?! А вы никогда не думали, что пока вы гуляете допоздна, ваша мама сидит и плачет, от бессилия, что-либо изменить в вас? Как ты, подросток не понимаешь, что слово Мама --первое слово, которое ты произнес в своей жизни, это женщина которая не высыпалась по ночам, лишь бы ты не плакал, это женщина которая была рядом с тобой, когда ты сделал первый шаг, нарисовал первый рисунок на обоях. Она была рядом, когда у тебя были взлёты и падения, это тот человек, которому все равно, кто первый начал драку, лишь бы её чаду было хорошо. Она всегда протянет руку помощи в беде, всегда защитит и подскажет, как лучше. А что получает взамен? Грубые оскорбления при просьбе помыть пол или посуду? Когда ты в магазине стоишь и выбираешь самую дорогую вещь, которая стоит половину её зарплаты? Когда ты просишь дать денег на новую обувь, хотя у тебя целый шкаф, но это же новая коллекция?

Давайте представим на секунду, что нет её, нет человека, который поддержит тебя в трудную минуту? Это ужасное ощущение пустоты, как будто ты падаешь в обрыв без дна, ты летишь, ты ничего не видишь. А что дальше? Пустота и ничего. А теперь, представь каково твоей маме? Когда она теряет смысл жизни, когда понимает что, то ради чего она жила, не высыпалась, вкладывала все свои силы и нервы, ушло засчитанные секунды. Она постоянно вспоминает, как когда-то в том кафе на углу вы ели мороженное, как в том парке, через дорогу, вы запускали шарики в воздух — не надо ей теперь этого. Ей все время видится твой силуэт, она чувствует в

твоей комнате твой запах, она спит с игрушками, которые ты трогал и с которыми ты играл. Вам не жаль людей, которые вкладывали в вас силы и время и любовь? Давайте будем разумными и не будем делать так чтобы нашим близким было плохо, докажите всем, что мы способны на большее - жить, любить жизнь и любить тех, кто любит нас, что вы сильны телом и духом!»

Пассаж 2 из материалов доклада В.И. Блинды «Суицид. Шаг в бездну»: «Не стоит забывать, что есть миллионы людей, которые в данный момент, борются со смертью, чтобы жить. Множества людей, сидят в инвалидных креслах, и не могут встать, а вы можете! Тысячи людей слепы, и не могут увидеть, всей красоты окружающего мира, а вы можете! Миллиарды людей инвалиды, без конечностей, и они не могут обнять своих близких, а вы можете! Создавая новых людей, которые будут любить мир, жизнь и нас с вами! Будем сильными и смелыми, и скажем, нет наркотикам и алкоголю! Скажем да, хорошей и искренней жизни!» Интересно, что ученица сравнила суициды, убийства, инвалидность на всю жизнь с авариями на дорогах.

Способы и методы решения проблем представлены ниже. Для анализа девиантного, деликвентного поведения, важен гуманистический подход.

Необходимо совершить ряд шагов:

1. Проанализировать статистику убийств, суицидов, инвалидности. Изучить данные специальности по проблемам.
2. Максимально четко и честно высказать свою позицию. Разделить ответственность.
3. Активизироваться в позитивном плане. Научиться любить окружающих и себя, быть к ним предупредительным, внимательным, ласковым.
4. Соблюдать режим дня, диету, гигиену движений.
5. Избегать зависимости от потока информации, игр в Интернете.
6. Знать литературу, методику, официальные возможности решения обсуждаемых проблем, проявлять самостоятельность при их разрешении.
7. Разработать критериальную шкалу ситуативного самообследования в области девиантного поведения, коррупции, интолерантности, деструктивной агрессии, аффекта.
8. К конкурсам области «Моя законотворческая инициатива» мы решили разработать проект законотворческих условий, в которых можно будет в щ а д я щ и х для больных, эмоционально возбужденных людей условиях позволить обсуждение острых проблем общества.
9. Быть достойным приемным или родным родителем, главой семьи, не вызывающим больших подозрений в обществе.

Использованные источники:

1. Сайт американской ассоциации по борьбе с суицидами <http://www.afsp.org/understanding-suicide>. Просмотр: 12.05.14, 12:00.

Наймарк Е.А.
методист, преподаватель

**«CASE-ИССЛЕДОВАНИЕ» ПО ПЕРСПЕКТИВАМ РАЗВИТИЯ
ИНТЕЛЛИГЕНЦИИ В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ**

To my Ocean of feelings -- with fidelity
(преданность, верность - (основные общие значения в английском языке):
fidelity, loyalty, faithfulness, allegiance)

Историкам: академику С.О. Шмидту, профессору О.Н. Кену

«Мне кажется, что задача интеллигенции - вступать в диалог с фанатиками идеи и стремиться превратить войну идей в диалог идей. В Италии это с некоторым успехом делал философ и социолог Боббио. Он понимал проблему ценностей как борьбу идеи свободы с идеей справедливости и, вступая в диалог с партиями социалистической и либеральной ориентации, но, не становясь членом ни той, ни другой партии, стремился добиться более корректных методов диалога. Я думаю, это и наша проблема.».
Филолог Г.С. Померанц.

«Интеллигенция, превращаясь в органическую интеллигенцию развитого общества, также сталкивается с процессом стандартизации, с процессом отчуждения, с механизмом эксплуатации, более тонким и более сложным, чем прежний. Она оказывается перед дилеммой: превратится ли она в чиновника современных корпораций и интегрируется в этом смысле в существующую социально-экономическую систему или пойдет по пути развития демократической борьбы, по пути участия в коалиции демократических сил, борющихся против современных монополий».
Культуролог М.К. Мамардашвили.

«Мне стыдно за все, вольно или невольно сотворенные мною грехи. От этого мучительного стыда я просыпаюсь среди ночи и долго не могу уснуть.
Мне больно и стыдно за не похороненных солдат, погибших как на Великой Отечественной, так и в малопочтенной Чеченской».
Писатель Б.Л. Васильев

Цель данной работы – создание формирования представлений о сегодняшнем статусе интеллигенции как уникального посредника между государством и обществом. Данная работа практикоориентирована. Поэтому создана учебная программа по изучению гражданского подвига русской и мировой интеллигенции для старшеклассников, а также экскурсия

«Возвращенная интеллигенция Ленинграда 1930-1950-е годы». Создан огромный пласт литературы об интеллигенции. О ней писали знаменитые культурологи, историки, филологи, есть современные интересные работы [3,4]. Большинство сходится во мнении о том, что интеллигенция «обуржуазилась», гонится за модой, деньгами, престижем. Надо обращаться к работам конференций по этой теме. Было много споров об актуальности и обоснованности данной темы. В частности, насколько целесообразно проводить круглые столы по проблемам интеллигенции, ее статусе, влиянию в обществе, способностям работать, развивать общество. Видится возможным включить данные материалы в модульный курс по воспитанию молодежи, курсы по истории, составить авторскую экскурсию по истории интеллигенции.

Мы пишем исключительно про свою позицию, частную точку зрения, высказанную с помощью художественных средств выражения речи. Это как «Сонет № 9» Шекспира и «Гамлет» Б.Л. Пастернака, просто гораздо менее ярко и талантливо:

Гамлет

Гул затих. Я вышел на подмостки.

Прислонясь к дверному косяку,

Я ловлю в далеком отголоске,

Что случится на моем веку.

На меня наставлен сумрак ночи

Тысячью биноклей на оси.

Если только можно, Авва Отче,

Чашу эту мимо пронеси.

Я люблю Твой замысел упрямый

И играть согласен эту роль.

Но сейчас идет другая драма,

И на этот раз меня уволь.

Об интеллигенции написаны тысячи страниц. И.С. Тургенев, Б.Л. Пастернак... В последние 50 лет стало модно говорить о том, что императорская власть в России лишила надежды студентов и рабочих-революционеров на то, что они когда-то станут интеллигентами, а не останутся на уровне не отвечающих за свои действия «сверхэмоциональных» романтиков-мечтателей, «сметающих все и вся». Мы, как исследователь-преподаватель обязаны создать свою методологию воспитания интеллигентного поколения, хотя бы на теоретическом уровне. Или они скатятся до Шариковых (вспомним, роман «Собачье сердце»), которые будут устраивать облавы на бедных животных, требовать себе нового права и настаивать на своей, другой культуре, наблюдая за экспериментами «выше стоящих». Советская власть практически уничтожила возможность при особом воспитании осмыслять условия жизни народа, представлять интересы слабейших, преследуемых, восставать против

тоталитарного и авторитарного режима честных людей. Постсоветская Россия наглядно показала, как вроде бы похожие на интеллигентных граждане проигрывают длинному рублю и лихим разбирательствам «новых русских», складывают руки перед преступной коррупцией. Хочется верить, что именно про выросшую в последние годы императорской власти деятельную интеллигенцию М.Зощенко писал: «наилучшие, наиболее благороднейшие поступки высокого мужества, великодушия, благородства, героической борьбы и стремления к лучшему. Они звучали как Героическая симфония Бетховена». Однако именно советская возвращенная и оставшаяся интеллигенция (или все же ее подобие?) впервые начала каяться: «Как многое мы не видели и не могли...». А в начале 1999 года Б.Л. Васильев написал: «Мне стыдно за своего президента», а как будто в ответ на это Б.Н. Ельцин 31 декабря 1999 года впервые в истории российского телевидения извинился перед народом за потерянные надежды и невыполненные обещания. Можно ли говорить о исчезновении интеллигенции в антропологическом, общечеловеческом смысле? Ставится вопрос о нужности и определяющих действиях интеллигенции. В данной работе он поставлен декларативно, но представлены многочисленные фактологические основания.

Интеллигенция — (лат. *intelligens* — понимающий, мыслящий, разумный), общественный слой людей, профессионально занимающихся умственным, преимущественно сложным творческим, трудом, развитием и распространением культуры. Понятию интеллигенция придают нередко и моральный смысл, считая её воплощением высокой нравственности и демократизма. Термин «интеллигенция» введён по большинству из официальных гипотез русским писателем П. Д. Боборыкиным (однако далее будет показан генетический анализ и будет показано более раннее и широкое происхождение термина). Из русского языка он перешёл в другие языки. На Западе более распространён термин «интеллектуалы», употребляемый и как синоним слова «интеллигент». Интеллигенция неоднородна по своему составу. Предпосылкой появления интеллигенции было разделение труда на умственный и физический. Зародившись в античном и средневековом обществах, получила значительное развитие в индустриальных и постиндустриальных обществах. Современный смысл слова «интеллигенция» уже прочно связан с такими понятиями, как «диссидент», «правозащитник», «демократ» и «либерал». Такое сужение смысла произошло в первую очередь из-за массового участия прослойки интеллигенции в СССР в диссидентском движении (хотя бы и негласно поддерживая активных его участников). Однако не менее значимое влияние на этот процесс произвело и такое самоназвание указанных категорий лиц. Тем самым они на словах отрицают наличие здравого смысла у своих оппонентов, т. е. тех, кто интеллигентами в таком узком смысле не является. И, соответственно, всё больше и больше набирает силу негативная

коннотация данного понятия, так что человек, которого ранее по определению отнесли бы к классу интеллигенции, сегодня уже не желает так называться. Мы считаем, что понятие интеллигентности имеет глубокую историю еще до оформления официального термина и сродни толерантности.

Одни из самых убедительных исследований по истории интеллигенции были проведены академиком РАН историком С.О. Шмидтом (который вывел исторический путь интеллигенции еще от деятельности А.Н. Радищева Н.И. Новикова, благодаря своей специализации). Он показал строгий подход к проблеме статуса и определения интеллигенции, которого придерживаемся и мы. Приведем его полностью: «Долгое время приписывали введение слова «интеллигенция» в обход русского языка П.Д. Боборыкину – писателю намного меньшего масштаба, чем Тургенев и, соответственно, меньших возможностей воздействовать на общество (особенно в 1860-е годы, в начальную пору его поразительной по плодовитости литературной деятельности). Эта версия принята и в энциклопедических словарях – от революционного брательев Гранат до одноименного советского 1989 г. Боборыкин сам объявил себя «крестным отцом» слова «интеллигенция», «пущенного в русскую журналистику» им в 1866 г., а также слов «интеллигент» и «интеллигентный». Об этом писатель сообщил в статьях 1904 и 1909 гг. (в основе которых публичные лекции), объясняя, что он придал слову «интеллигенция» то значение, какое оно из остальных европейских литератур и пресс приобрело только у немцев», т.е. **«самый образованный и культурный слой общества известной страны»** (в статье 1904 г.). В статье 1909 г., вышедшей уже после ставшего сразу знаменитым сочинения Д.Н. Овсяннико-Куликовского «История русской интеллигенции», Боборыкин утверждает, что под интеллигенцией как в настоящую минуту, так и ранее, надо разумеать высший образованный слой нашего общества как в настоящую минуту, так и ранее, на всем протяжении XIX и даже первой трети XVIII в.» [5].

Отношение к интеллигенции в обществе менялось. Считается, что в общении, официально и в плане репрессий с интеллигенцией хуже, чем В.И. Ленин, обращался только И.В. Сталин.

Автор провел небольшой опрос в социальной сети «ВКонтакте» 10 человек с использованием методики анкетирования и интервьюирования про то, что такое интеллигентность. Респонденты дошли и до своих личных взглядов. Они считают, что интеллигентным можно назвать человека, обладающего одновременно такими характеристиками, как образованность, эрудированность, интеллектуальность, воспитанность и вежливость. Интеллигентный человек всегда будет соблюдать этику взаимоотношений, видеть красоту, достоинство практически любой ситуации. Он будет вечно стремиться к истине, развитию, не только для себя, но и для других. Он не позволит себе жить в "башне из слоновой кости", существующей только у

себя в голове, он будет думать и о других, а не только о чистоте, уникальности знаний, своих убеждений. Интеллигент обращен к миру, пытается преодолеть эгоизм в нем и в себе, думает не только о том, как мыслит человек, как можно с ним общаться в письменной и устной форме, воспроизводить его коды, но и о том, как он хочет мыслить, хочет и помогает позитивным стремлениям и помыслам человека.

В итоге опросам условно можно выделить три позиции, относительно интеллигенции:

Скептическая	Нонконформистская	Конформистская
В России в принципе присутствует, но: - он является чрезвычайно малочисленным; - его реальное влияние на формирование умов и вообще на ситуацию крайне невелико; - ни единого целого. ни некой общности он не представляет.	Я устал находится в глухом бездонном колодеце самовыражения или покорного послушания, ни дающего ни в том, ни в ином случае абсолюта гармонии созидания. Быть пойманным в жирно-сладком социальном супе лжи быть может самая изощренная пытка сознания. И все это, вопреки. Решает ли эти проблемы интеллигенция?	Интеллигенция ничего особенного из себя не представляет, просто специалисты, интеллектуалы. Но ее не надо подозревать в низменных помыслах, она просто должна уметь находить общий язык с властями, полицией, бюрократией, взяточниками. Тогда мост между «серым большинством» и интеллектуалами будет построен.

В конечном итоге все сошлись во мнении, что интеллигенция сегодня-понятие субъективное. Интеллигент должен обладать набором качеств, а не финансовым достатком.

Интеллигент должен быть культурным. Он должен уметь создавать особый духовный, полезный с точки зрения комфорта мир вокруг себя с помощью конкретных дел, поступков, взглядов. Проблема строгого и индивидуального воспитания, сложность приобщения детей к интеллигентности еще с детства заслуживает особого внимания.

На наш взгляд, наиболее глубоко рассмотрел психологический аспект интеллигентности Ю.М. Лотман [1]. Он противопоставил внутреннюю интеллигентность агрессивному хамству. Ученый писал: «Интеллигентность - это психологическое свойство, которое может быть присуще любому человеку, принадлежащему к любой общественной группе...

Если нас всех спросить, что такое интеллигентность, мы скажем, наверное, что это вежливость, душевная чуткость, умение страдать не только от физической боли... То есть, наверное, можно сказать: это когда человек чувствует, что у него есть душа. Душа - понятие, казалось бы, не материальное, мы в свое время от него откристились как от идеализма, но когда у человека начинает болеть душа, то он замечает, что она у него все-таки есть...

Что же противостоит интеллигентности?... Думаю, что понятием, противостоящим интеллигентности, является ХАМСТВО.... Что же стоит психологически за этим?...Если говорить о психологической основе хамства

- это психология раба... Культура - вещь очень хорошая, но она нас всех и стесняет: не делай того, не делай этого, это стыдно делать. Чем дальше, тем культура требует больших отказов, больших стеснений, она облагораживает чувства и превращает простого человека в интеллигентного человека. И поэтому определенным людям, особенно людям малокультурным или угнетенным своей серостью, социальной униженностью, очень хочется сбросить это все. " Итак, интеллигентный человек - это человек внутренне свободный, бесспорно уважающий себя... Только тот, кто в себе уважает человека, может уважать и другого человека.

Интеллигентность – это семейное. Это можно посмотреть, когда вроде бы все внешне оптимистично, но не найти общий язык с другими людьми, становишься нетерпимым, злым, выкрикиваешь обидные слова, конфликтуешь. Пропадает взаимопонимание. Но внутреннее чувство достоинства, спокойствия. Мы утратили понимание, что такое интеллигентная женщина. Можно попробовать обратиться к многочисленной духовно обогащенной литературе, начиная, скажем, с «Капитанской дочки» А.С. Пушкина, Ф.М. Достоевского, А.И. Тургенева, Л.Н. Толстого, Б.Л. Пастернака, но нас волнует, как может сохраниться человек в условиях в самых жестких преследований, гонений, неблагополучия. Интересны в этом ряду и умозаключения скорее публициста, чем писателя А.И. Солженицына.

В анализе формирования интеллигентного человека важны романтические отношения женщины и мужчины, в основе которых положены: доброта, понимательство, взаимопонимание). Важна способность не только любить, быть любимым, но понимать, знать человека, находить общие интеллектуальные темы для общения, от которого получать удовольствие. Тогда и этика будет соблюдаться.

Даже в наше очень сложное время, если держишься на понимании, то возможно развитие добрых отношений. В сталинские годы репрессий оставались многие люди выдерживали давление «государственной машины» власти, и не опускались до скрытого и открытого доноса на своих коллег, друзей и родственников. Очень жаль, что пока не было сколь-нибудь открытого обсуждения диких злодеяний, как на Нюрнбергском процессе. Может быть поэтому коллективная организация государственной власти и ответственных лиц позволяют себе позорные преступления использования репрессивного аппарата, заказных убийств, доведения до суицидов и по сей день.

Для нас оказалось важным осознать, какие ценности, действия могут спасти интеллигенцию от страха. Это любовь и терпеливое взаимопонимание, доверительное и доброжелательное, порядочное отношение между собой. Сейчас, как и в советские время, актуален вопрос о государственном и общечеловеческом энергосбережении. Ввиду голода и отвращения от «задумчивых характеров» создано десятки главных дел

против невинно осужденных «вредителей». Так формировался самый жуткий тоталитаризм всех времен и народов с голодом, всепоглощающей ложью в СМИ, статистике, направленный против своего народа (миллионы невинно казненных, убиенных и заморенных голодом граждан СССР). Сегодня мы стремимся создать новую идеологию. «Русский проект» при несомненно неглупой, образованной власти, не должен вновь испугать весь мир. Мы не должны вновь поглотить в своем энергетическом котле интеллигенцию, стать «империей зла» для мира, бездумно обвиняя Европу в двойных стандартах. Принципиальность у истинно интеллигентного человека не перерастет в твердолобость. Жесткость не равна жестокости. Хотя существуют сотни случаев, когда самоустранение от ведущих позиций в жизни, тихая повседневная рутина ради семьи становились главными достижениями человека во имя теплого очага, гармонии в доме.

Это трудный путь связи с государственной машиной, а иногда и пугающим государственным чудовищем, подавляющим, кусающим человека. Это не простая дипломатичность, добровольная «сдача в плен системе», строгое выполнение служебных обязанностей. Это осознание себя как человека, которому государство, общество дает пути для свободы. Свободы и воли всегда, в первую очередь внутри себя и в работе. Это образованность, осознание себя как самодостаточного целого, иногда как бы распадающегося на тысячу звездных молекул, кристаллов снежинки, капель дождя и умение чувствовать прекрасное. Умение понимать природу, восхищаться ею.

Интеллигенция не исчезла. Она готова пересматривать позитивно многие проблемы, черпать лучший опыт из прошлого. Она до сих пор подает пример своей работой, честью и достоинством. А то, что мы сталкиваемся с повседневной скрытой и открытой недоброжелательностью, нерасположенностью людей друг к другу говорит о болезни главного интеллектуального и душевного потенциала нации. Власть стала презирать интеллигенцию, сама претендует на то чтобы быть ее олицетворением. Непонятно, как ситуация сложится после обсуждения вероятности референдума о введении уголовной ответственности за репрессии 1930-1950 годов, убийства, пытки, поддельные документы следствия (протоколы, придуманные очные ставки в угоду тоталитарному Генеральному секретарю ЦК КПСС И.В.Сталину, Главе Советского Правительства (Председателю Совета Народных Комиссаров, Председателю Совета Министров СССР, Генералиссимусу Советского Союза) и его малодушному политбюро, встанет вопрос о возможности реабилитации и домашних арестов для бывших палачей, которым уже за 90 лет.

Власть и общество должны излечиться от приступов мимикрии, когда политики как и деятели культуры, наши «звезды» прекратят истерично цепляться за свой имидж. И интеллигенция получит второй шанс на возрождение. Как семейные отношения, полные понимания, а не взаимных

упреков, доноительства. Всегда нужно помнить слова А.П. Платонова: «Без думы люди действуют бессмысленно» и понимать ответственность граждан, государственной власти, осознать, насколько важно независимо мыслить.

Самыми страшными для нас предполагаются два фактора. Во-первых война. Если все же не удастся задержать угрозу нападения террористов, украинский экстремистов на Россию, никакой справедливости или борьбы за интеллектуальную правду не наступит, а тоталитарные законы, порядки чрезвычайного положения будут введены. Поэтому надо быть готовым отстаивать честь Отечества. Отличают авторитарность общества законы о клевете, недоверии и увольнении из-за этого, закон об увольнении без объяснения причин, административном преследовании. Интеллигенция обязано постоянно вести конструктивный и интеллектуальный диалог со властьюпредержащих о данных ограничениях общественного устройства России.

Итак, после системного анализа и использования индуктивного подхода, мы получаем следующие исторические этапы (с учетом оговоренных переходных, самых сложных годов) развития интеллигенции. 1)XVIII-XIX вв.- становление имперской интеллигенции, классический период, вплоть до первых революций рабочих против злоупотреблений династии Романовых и охранного отделения, жандармерии; 2)XX век (с первых рабочих революций)-век трех войн: Первой мировой, Гражданской в России, Второй мировой, индустриализация, коллективизация («Закон о трех колосках» 1932 года, практически полностью исключивший возможность внутриколлективного решения проблемы, в колхозах внедрялось узаконенное общегосударственное доноительство под видом борьбы с вооруженными бандами), советская социалистическая модернизация общества с перегибами, созданием позорного государственного репрессивного аппарата, изменение городского и сельского менталитета; 3)XXI век-период становления информационного общества, роста демократизации, формирования новых идеалов и смыслов благополучной жизни интеллигенции. В 1991 году был введен день памяти политических репрессий -- 30 октября. Современные образованные люди обязаны анализировать страшные события истории с позиции этапов становления интеллигенции.

Интеллигенция сегодня крайне слаба, поэтому мы и не знаем интеллигентных личностей. Надо поставить задачу воспитывать в школах, Вузах интеллигентных, грамотных, равнодушных людей. Начинать надо с дома, сообщества вокруг него и себя. Воспитывать интеллигентного человека надо с чувств, с показа горизонтов свободы, с создания комфортного положения, выстраивания достойного внутреннего мира человека.

Мы сейчас думаем больше о порядочности в семье, правозащитных организациях, органах внутренних дел, личной жизни граждан,

общественных лиц. Ведь если охранник, насмотревшись по СМИ «гримас государственной машины власти», академик и нацист ведут себя с женщинами, слабыми мужчинами, издевательски с разной степени силы и воспитания, то опять надо говорить о пошатнувшихся фундаментальных ценностях, неправильной интерпретации информации в обществе. Потому что неграмотность в юриспруденции, незнания истории, «социальный эгоизм», испорченность знаменитым булгаковским «квартирным вопросом» ни к чему стабильному и перспективному в масштабе страны и мировой геополитики нас не приведет. Нужна полемика по проблеме практического применения сил интеллигенции как представителя образованного народа в тоталитарном, авторитарном обществе. Многие организации отстаивают возрождения ценностей в семье, справедливость в политике (в частности, на выборах, при политизированных судах). Это НИЦ «Мемориал», АНО «Право знать», правозащитные ассоциации.

Замечательный и очень талантливый российский историк европейского уровня О.Н. Кен не зря говорил о опасной болезни мимикрии, то есть недообразованности общества, тотальной боязни увольнений, неумении общаться. «Укрепление интеллигентности» в обществе связано с формированием гуманитарной культуры. Современному интеллигентному человеку должна быть свойственна прежде всего рефлексия. Тогда современное образование «в гуманитарном целеполагании призвано, в частности, способствовать формированию рефлексивных умений личности. (...) В контексте непрерывного образования рефлексия становится одним из показателей культуры личности» [2].

Следует запретить пытки, насилие, репрессии к политзаключенным, которые в разных формах и масштабах начались с октябрьской революции 1917 года (извиниться перед мировым юридическим сообществом за исторический позор массовых расстрелов 1930-1950-х годов, осмыслить как могла появиться после 1920-х годов так называемая «армия пыточных палачей», которых в народе императорской России называли «катами»). С учетом предложенных действий надо сделать так, чтобы планы, проекты, обращения к мировому сообществу русской интеллигенции — интеллектуальной элиты общества будут более авторитетны и результативны. Чтобы воспитание интеллигентности стало более результативным, публикуем небольшую разработку, материал спецкурса по тому пока воспитать способность гражданского долга в России.

Программа «История гражданского подвига в России».

Адресная аудитория: 16-17 лет.

Данная программа авторского элективного курса направлена на формирование гражданского самосознания. Основная миссия данного образовательного продукта — воспитание культурного, интеллигентного гражданина. Курс направлен на создание профессиональной гражданской инициативы в школе повышенного уровня.

Цель курса:

Сформировать основные общечеловеческие качества, позволяющие стать высокоинтеллектуальным культурным, интеллигентным гражданином, патриотом, знающим и понимающим историю России.

Задачи:

1. Воспитать толерантность, нравственность, понимающее, интеллигентное отношение к гражданскому подвигу людей.

2. Сформировать начальные, основные знания о истории войн и гражданского самосознания в средневековье и основополагающие знания о войнах и гражданском самосознании в XVIII – XXI веках, а также культурное осмысление их роли в формировании патриотизма россиян.

3. Развивать умения обосновывать национальные особенности России, интерпретировать, объяснять большие возможности русского гражданского подвига.

После слушания данного элективного курса старшеклассник получает возможность профессионально и компетентно оценивать гражданские поступки россиян.

Программа «История гражданского подвига в России».

№ п/п	Название темы	Часы
1	Войны IX-XVII веков. Ратный подвиг русского войска.	2
2	Гражданская мысль и гражданское самосознание в IX-XVII вв. Подвижничество в мирной гражданской жизни.	2
3	Гражданская жизнь во внутренней политике России в XVIII веке. «Пришел Петр и все переменялось» (Н.М. Карамзин). Сенат и коллегии. Возможности участия граждан в управлении государством в первую четверть XVIII века. Культура ассамблей. Общественная и гражданская мысль во внутренней политике Елизаветы Петровны. М.В. Ломоносов. Двор Елизаветы Петровны и предложения по обустройству государственной жизни. Общественные взгляды. Университет. Предпосылки зарождения интеллигенции. Расцвет общественной мысли и гражданской печати в «золотой век» Екатерины Великой. А.Н. Радищев, Н.И. Новиков. Публицистика.	6
4	Войны XVIII века. От баталии к операции. Смена поколения оружия. Северная война. Русско-турецкие войны. Борьба за южные, восточные степи России. Семилетняя война. Завоевание Крыма	5
5	XIX век: «Православие, самодержавие, народность» и гражданская жизнь в России. Общественное движение. Гражданский подвиг декабристов. Дворянская консервативная интеллигенция о декабристах (Н.М. Карамзин: «Декабристы — дети и дай Бог, Николай I не будет к ним суров»). Гражданская мысль Н.М. Карамзина и М.М. Сперанского: сходство и противоположности. Влияние культуры на формирование русской интеллигенции. Гражданский подвиг взывать к государю, советовать ему. Расцвет русской интеллигенции: А.С. Пушкин, гражданская мысль, лирика («Вольность», «Во глубине сибирских руд», «Пролог»). А.И. Герцен, будивший «Колоколом» Европу и Россию. Ф.М. Достоевский,	5

	Л.Н. Толстой: другая судьба интеллигенции. Отмена крепостного права и реакция гражданского общества.	
6	Войны XIX века: военный подвиг во имя сохранения империи. Западная Европа и Россия. Наполеоновские войны. Отечественная война. Русский поход в Париж. А.В. Суворов и М.И. Кутузов. Гражданский подвиг россиян на Крымской войне. Войны с Турцией. Войны за Балканы.	3
7	XX век, новейшее время — особенные возможности для гражданского подвига. Когда погибает свобода и выбор: особенности командной экономики и индустриального общества. Потенциал и практическая деятельность русской интеллигенции в Серебряном веке, годы революции, НЭПа, годы первых репрессий. Гонения на деятелей культуры. «Академическое дело». Репрессии в Ленинграде (авторская экскурсия, выставка). А.И. Солженицын: стратегия «жить не по лжи». Диссиденты. Формирование советского права. Правозащитное движение в России в с 1970 х по настоящее время.	5
8	От крахов и неудач в войнах начала XX века к победе во Второй мировой войне силами России. Русско-Японская война. Русская армия в Первой мировой войне и революция. Гражданская война — трагедия русского военного подвига на много поколений. Трагическое вступление России во Вторую мировую войну. Гражданский и нравственный подвиг на Великой отечественной войне. Подписание мира. Взятие Берлина русской армией и армией союзника. Нюрнбергский и Токийский процесс, причины отсутствия процесса над сталинизмом. Интеллигенция и война. Гражданский подвиг хранителей исторической памяти о войне: города-герои, памятники, музейные комплексы, музеи. Формирование русского советского патриотизма: действующая современная модель. Гражданский подвиг мирно настроенных граждан при вводе танков после Первой мировой войны в Германию, Чехословакию, Венгрию, Польшу. Война в Афганистане. Война в Чечне. Экстремизм, терроризм и гражданский подвиг в современном обществе. Международное правозащитное движение и Россия.	7

Как видно, методологически программа разработана и готова к применению. К ней прилагается полезная экскурсия «Возвращенная интеллигенция Ленинграда 1930-1950-х годов». При грамотности исследователя преподавателя возможно формирование конструктивных взглядов на перспективное развитие интеллигенции и воспитание порядочных, образованных граждан, а не чинуш, догматиков, демагогов и карьеристов. Мы разделяем действительно оптимистичные взгляды А.А. Вознесенского:

Какое призванье лестное
служить ей, отдавши честь:
«Есть, русская интеллигенция!
Есть!»

Использованные источники:

1. Лотман Ю.М. Воспитание души. - СПб., 2005.
2. Орешкин В.Г. Развитие гуманитарной культуры личности в педагогической рефлексии // Сборник статей участников У1 Международного педагогического форума «Педагогические технологии и инновации в образовании». – СПб., 2014. С.7-15.
3. Русская интеллигенция и западный интеллектуализм: История и типология. Материалы международной конференции. Неаполь, май 1997. Составитель Б. А. Успенский. Вып. 2 [10]: Русская интеллигенция и западный интеллектуализм: История и типология. М.: О.Г.И., 1999;
4. Савчук В.С. Инакомыслие или конформизм: нравственный выбор интеллигенции в России.// Логос: Философско-литературный журнал. – 01/12/2005. – N. 6(51)/2005. – С. 233 - 242.
5. Шмидт С.О. К истории слова «интеллигенция» //Шмидт С.О. Общественное самосознание российского благородного сословия. XVII-первая треть XIX века. М.: Наука. 2002. С. 301-302.

Наймарк Е.А.

методист, преподаватель

«ЗДЕСЬ СОЗДАЕТСЯ ЧЕЛОВЕК. ВХОДИТЕ С ОГРОМНОЙ ЛЮБОВЬЮ И ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ». К ИСТОРИИ ПЕТЕРБУРЖСКОЙ ШКОЛЫ

Мы посвящаем небольшие тезисы своей almatmater, некогда богатой, значимой в экономике образования и районном социуме гимназии № 80 Петроградского района Санкт-Петербурга. Школа № 80 воспитывает самостоятельность школьников, там сильная гуманитарная направленность основного и дополнительного образования. Образовательное учреждение очень гордится своим музеем, в котором проходят экскурсии по истории образования вообще и школы в частности. На наш взгляд, необходимо углублять исследовательскую деятельность по гуманитарным предметам, формировать, нестандартное, критическое мышление, возвращаться к уникальной творческой, гуманной атмосфере. Перед нами школа с очень теплой, дружественной обстановкой, не зря над ее дверьми висел лозунг «Здесь создается человек. Входите с огромной любовью и ответственностью».

В школе № 80 всегда стремились к объективности, даже в годы сталинских репрессий. Об этом талантливо написал С.Е. Глезеров [2]. У нас возникла дискуссия с нынешним директором учебного заведения (нашим выпускником) Ю.В. Козыревым на конференции «Преподавание науки в школе», который считает нашу школу средней и не способной дать «отпор» сталинизму. Это не так, ведь известно, что ее директор тогда еще Первой образцовой школы имени А.В. Луначарского Мария Яковлевна Перкина в

1930-е годы, порой, стояла «горой» за каждого будущего выпускника, что отражено в ряде работ.

Мы прочитали немало литературы по истории и культуре Санкт-Петербурга, порядка 100 опубликованных работ по истории школы № 80. Одна из самых порядочных и сильных работ-небольшая книга Н.Ф. Дунаевской «Первая образцовая школа»[3], которая впервые показывает в ярких красках повседневность школ сталинской эпохи. Для более фундаментального исследования принципиальным видится изучение литературы по истории Училищных домов. Нам видится необходимым также изучить более глубоко и детально исторические документы в архиве Районного отдела образования.

В 1906 году для постройки Училищного дома на Большой Оружейной ул, 14 (ул. Мира, 18 – ныне), Был избран молодой талантливый архитектор И.И. Яковлев. Надо отметить, что И.И. Яковлев был успешен, он спроектировал училищные дома им. М.Ю. Лермонтова и Н.В. Гоголя[4; 49–56]. В построенном Училищном Доме имени А.С. Пушкина действовал храм Введения в Храм пресвятой Богородицы[6], где стояли 17 икон[7]. После революции святыни были розданы.

Возглавила школу директор А.Ф. Докучаева. Экзамены успешно держались наравне с известным Училищным домом имени Петра Великого (ныне-Нахимовское училище). В 1916 году Училищный Дом имени А.С. Пушкина закрыли, здание отдали под лазарет, по сведениям С.Е. Глезерова, Н.Ф. Дунаевской, после революции тут располагалась районная продовольственная управа, Н.К. Алексеева исследовала, что здесь располагалась Единая трудовая школа[1]. В 1923-м открылась Трудовая школа № 180. С 1927 года было введено 7 летнее обучение, школа получила статус фабрично-заводской.

Видится необходимым обратиться к личностям трем директорам: М.Я. Перкиной, Л.М. Шуляковой, В.Ф. Терещук, самой значительной фигурой из которых является, на наш взгляд, **Мария Яковлевна Перкина (1906-1968)**, благодаря которой Первая образцовая школа имени А.В. Луначарского выиграла конкурс на звание самой успешной школы РСФСР, получила денежную премию и статус более повышенного уровня. Как отмечалось, в годы репрессий эта директор защищала, как могла, многих, хотя в школе было репрессировано 80 родителей. Опытом М.Я. Перкиной интересовались в Европе.

Здесь воспитывались Личности, Настоящие люди с заглавной буквы. В этом смысле наше внимание привлекла фотография Центрального государственного архива кинофотофонодокументов юношей 1930-х гг., весело выходящих из школы. Этот крупный план, показывал, как бесстрашна и оптимистична была здешняя молодежь. На другом архивном фото показано, как жила память о А.С. Пушкине в школе, которая до революции носила его имя. Кадр 1934 года свидетельствует о том, как

преподаватель композиции музыкального училища и школы-десятилетки при Ленинградской консерватории и Дворца пионеров композитор А.П. Гладковский учит пионеров партитуре оперы «Сказки о царе Салтане» со специальным методическим оборудованием (подробным стендом об опере) и сопровождающим его учителем. К сожалению, в разделе архива по отмечанию юбилеев А.С. Пушкина материалов, свидетельствующих об особых заслугах школы в этой области, не было выявлено. В сборнике НМЦ 1998 года о школах района написано об этом так: школа не выделялась в 1937 году в праздниках, посвященных памятной дате поэта, однако спустя 25 лет заговорила о себе в полный голос[8].

Вторая мировая война и Блокада унесли сотни жизни «людей школы». На ул. Мира, 18 стал работать госпиталь. Война разделила жизнь ветеранов пополам. Мудро о них сказано: «Помните павших, это нужно не им, а Вам, оставшимся». Список погибших, который занимает видное место в школе.

Второй важный для нас директор, заслуженный учитель школы РСФСР, начальник главного управления народного образования Ленинграда **Валентина Федоровна Терещук** очень профессионально руководила школой. С 1962 года alma-mater получила статус 10-летней школы с углубленным изучением английского языка. Она не раз подтверждала его на различных конкурсах по языкам, инноватике, взаимодействию с вузами

Третий яркий директор, **Людмила Митрофановна Шулякова**, сразу увидела возможности для школы стать гимназией. 7 февраля 1987 года был открыт стабильно действующий музей школы, ответственным за который стал главный завуч В.А. Румянцев[5]. В начале 1990-х годов на улице Мира, дом 18 стала работать школа-гимназия № 80. Об истории гимназии № 80, к большому сожалению, не сказано ни слова в историческом очерке о школе, опубликованном на сайте школы. А ведь гуманитарному сектору тогда придали неведомую до этого важность. Проводился активный обмен с Соединенными Штатами Америки. Исследовательская, музейная деятельность приняла небывалый размах. Школа стала городской площадкой для педагогической практики РГПУ им.А.И. Герцена.

Школа №80 Петроградского района является не только одной из самых знаменитых и старейших школ Санкт-Петербурга, но и уникальной по результатам работы и духу сохранения традиций воспитания интеллигентного поколения. В ней учат *думать*. Очень жаль, что директор 2000-х С.А. Елфимова и современная администрация (Ю.В. Козырев, Н.Ю. Сидорова) отошли от традиций развития критического, нестандартного мышления, не всегда гибки, приветливы при деловых предложениях заниматься исследовательской деятельностью со школьниками. Ведь, как известно, мышление – это основной человеческий ресурс, а нестандартное мышление — это способность находить новые подходы и необычные решения в любых ситуациях; оно близко к образному, критическому мышлению. Здесь мы стремимся рассмотреть как можно больше точек

зрения при изучении проблемы. Современной администрации вместе с коллективом педагогов и учащихся надо заняться рефлексией, самоанализом. При доброжелательной и креативной исследовательской деятельности школа достигнет успешности при проведении научной работы даже с самыми скептически настроенными «прагматами», что позволит ей улучшить качество гимназического образования и воспитать интеллигентных ребят.

Использованные источники:

1. Алексеева Н.К. Тезисы к реферату на тему «Училищный Дом им. А.С. Пушкина». // Моя Петроградская сторона. Лучшие работы по краеведению участников конкурса школьников Петроградского района. С.179.
2. Дунаевская Н.Ф. Первая образцовая школа РСФСР. СПб.:2012.
3. Исаченко В. «Он строил училищные дома»//Блокнот агитатора — 1982 — № 2. С. 49–56.
4. Серегина Е. Путь в историю// Вечерний Ленинград, 15.04.1987. С. 3.
5. ЦГИА. Ф. 217. Оп. 1. Журнал 46, Д. 240, Л. 243.
6. Церковь Введения во храм пресвятой Богородицы при Училищном доме имени А. С. Пушкина // Святые Петербурга. СПб.: 2010.
7. Школа-гимназия № 80 с углубленным изучением английского языка//Образовательные учреждения Петроградского района и педагогические технологии. СПб., 1998. С. 28-31.
8. Глезеров С.Е. Свобода личности выше догм. Так было заведено в Первой образцовой школе.
http://www.spbvedomosti.ru/article.htm?id=10291587@SV_Articles//Выпуск № 170 от 07.09.2012, Просмотр 12:12:12 в 12:00.

*Нартдинова Л.Э.
Галимова А.Ш., к.э.н.
научный руководитель, доцент
Башкирский Государственный университет
Россия, г.Уфа*

НАПРАВЛЕНИЯ И ИНСТРУМЕНТЫ ПОЛИТИКИ ЗАНЯТОСТИ В РОССИИ

Аннотация: В данной статье на основе исследования ключевых составляющих государственной политики занятости в России определяются основные задачи, которые необходимо решить государству, рассматриваются приоритетные направления и основные инструменты эффективной политики занятости.

Abstract: In this article, based on a study of key components of the state employment policy in Russia identifies the major challenges that must be addressed to the State, are considered priorities and the basic tools of effective employment policies.

Ключевые слова: политика занятости, безработные, занятые.

Keywords: employment policy, unemployed, employed.

В современной экономике часто происходят сдвиги в объемах и структуре спроса на труд. В связи с этим возникает необходимость в гибких отношениях работодателей и работников, адаптации качественных характеристик рабочей силы под изменяющиеся условия рынка труда, а также в совершенствовании способов социальной защиты работников [3, с.42].

Государственная политика занятости является частью общегосударственной социально-экономической политики, направленной на наиболее полное использование национального человеческого потенциала, а также его дальнейшее развитие. В современной России политика занятости имеет ряд приоритетных задач, осуществление которых позволит решить ряд проблем. Так, важной задачей государства является создание таких условий, которые способствовали бы реализации гражданами их права на труд, что не исключает и личной ответственности человека за собственное материальное благополучие.

Все инструменты государственной политики в области занятости населения принято делить на две категории: активные и пассивные. К пассивным инструментам политики занятости можно отнести: смягчение положения безработных за счет выплат пособий по безработице, а также страхование населения от потери работы [1, с.56]. К активным инструментам государственной политики на рынке труда можно отнести помощь в профессиональной подготовке и переподготовке кадров, проведение курсов повышения квалификации и организации и регулирование бирж труда, служб занятости населения и информационных бюро, облегчающих безработным поиск работы. К активным средствам политики занятости можно отнести и регулирование уровня заработной платы, установление нормативно-правовых актов, ограничивающих увольнение работников. Еще одним из важных в последнее время является такой активный инструмент политики занятости, как субсидирование и льготы по налогообложению для предпринимателей, стремящихся к созданию новых и сохранение старых рабочих мест.

В настоящее время политика занятости в большинстве случаев сводится лишь к помощи безработным, их адаптации к современным рыночным условиям, испытывающим трудности в процессе поиска работы или находящимся под прямой угрозой высвобождения [4, с. 46]. Причиной тому является понимание пространства рынка труда как сферы, охватывающей исключительно безработных и вакансии, а не всю совокупность отношений в области занятости. Данная ситуация, сложившаяся в сфере занятости населения, является основной проблемой государственной политики занятости в России.

К числу также наиболее актуальных проблем сферы занятости и рынка труда в России необходимо отнести и другие, например:

- демографическая ситуация, недостаточный рост численности населения (на 1 января 2013 года численность населения составила 143347,1 тыс. человек, в 2012 году на тот же период данный показатель составил 143056,4 тыс. человек), на динамику численности населения оказывает тот факт, что показатель рождаемости не превышает показатель смертности (в 2013 году показатель естественного прироста населения составил 0,0, а в 2012 году наблюдалось убыль населения и данный показатель составил - 0,9), а также показатели продолжительности жизни при рождении, в особенности у мужчин [6];

- недостаточно согласованное развитие основных факторов производства, недостаточное инвестирование в создание новых рабочих мест и темпов экономического роста.

- снижение численности занятых в науке и образовании (численность занятых в данной сфере снизилось в период с 2000 - 2012 гг на 543 тыс. человек), наблюдается слабый приток молодых перспективных кадров [6]. Уменьшился приток молодежи и в другие отрасли, требующие высокой квалификации труда. Этот приток не восполняет и не может восполнить значительную потерю кадров, особенно наблюдается нехватка рабочих кадров;

- несоординированность функционирования системы образования с динамикой спроса экономики на рабочую силу определенных профессий и квалификаций.

Стоит отметить и такую проблему, как сохранение территориальной неоднородности спроса на труд основная часть вакантных рабочих мест сосредоточена в Центральном федеральном округе, на эту область приходится около 30 % общероссийских регистрируемых вакансий [5, с. 51].

В настоящее время в России действует государственная программа занятости Российской Федерации « Содействие занятости населения», сроки проведения которой 2013-2020 гг. Если же говорить о результатах проведенной в 2010-2011 гг. государственной политики занятости населения,, то общая численность безработных граждан снизилась с 5636 тыс. человек в среднем за 2010 год до 5020 тыс. человек в среднем за 2011 год (на 11%). При этом уровень общей безработицы снизился с 7,5% до 6,6% от численности экономически активного населения. Численность зарегистрированных в органах службы занятости безработных граждан за аналогичные периоды снизилась с 1875 тыс. человек до 1430 тыс. человек (на 24%), а уровень регистрируемой безработицы – с 2,5% до 1,9% от численности экономически активного населения соответственно [6].

Если рассматривать государственную политику в области занятости населения в Республике Башкортостан, то стоит отметить такое важное направление, как содействие занятости и трудоустройству молодежи. В 2012

году в Башкортостане в Государственное автономное учреждение «Республиканский центр содействия трудовой занятости молодежи» и его представительствах в поисках работы обратились 21,3 тыс. человек, из них — 7,4 тыс. несовершеннолетних. За данный период трудоустроено 4,9 тыс. молодых людей, из них на постоянную работу — 1,8 тыс. человек, на временную — 3,1 тыс. человек[3]. Успешной формой экстренного поиска вакансий для молодых лиц, временного и постоянного трудоустройства стало проведение специализированных ярмарок вакансий, республиканских акций «Работу молодым!», «Кадровый перекресток». Претворение в жизнь подобных акций позволяет уменьшить число безработной молодежи в Башкортостане, сформировать условия для реализации трудовых инициатив молодежи, проинформировать молодежь о деятельности государственных органов и учреждений по обеспечению занятости[2].

Исходя из существующих проблем в сфере занятости населения и проводимой политики занятости населения, необходимо обратить внимание на следующие направления деятельности государства. Прежде всего, необходимо проводить постоянную корректировку и трансформацию политики занятости, согласовывать усилия государства и бизнеса по обеспечению спроса на работников соответствующей квалификации, преодолению нехватки отечественных рабочих кадров, конкретизировать государственные приоритеты в сфере профессионального обучения. Государству необходимо разрабатывать комплексную программу поддержания и развития занятости, сдерживания безработицы.

Использованные источники:

1. Бреев Б.Д. Использование трудового потенциала России в условиях перехода к рыночной экономике// Общество и экономика. – 2007. - №12. – С. 56-57.
2. Галимова А.Ш., Масалимова Г.Р. Влияние миграции на трудовой потенциал молодежи Республики Башкортостан//Молодой ученый. – 2014. - № 2(16). – С.424-427.
3. Масалимова Г.Р., Галимова А.Ш. Влияние миграции на трудовой потенциал молодежи Республики Башкортостан // Сборник статей Международной научно-практической конференции: в 9 частях «Инновационное развитие современной науки (г.Уфа). - 2014. - С. 7-12.
4. Ленкина О.Б. Эволюция подходов к регулированию занятости населения в развитых странах // Менеджмент в России и за рубежом. - 2012. - №3. – С. 46-48
5. Прокопов А.Н.. Об основах финансовой политики занятости.//Человек и труд. – 2009. - №3. – С. 51-53.
6. Российский статистический ежегодник-2013г. Федеральная служба государственной статистики. URL: [//www.gks.ru](http://www.gks.ru)

Насибова Э.Н.-К.
аспирант
кафедра экономики и менеджмента
Национальный исследовательский Иркутский государственный
технический университет
Россия, г. Иркутск

СТРУКТУРА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА

Интеллектуальный капитал – это совокупность знаний, умений, производственного опыта работников, нематериальных активов, выраженный в нематериальной форме и являющийся частичной собственностью предприятия. [3]

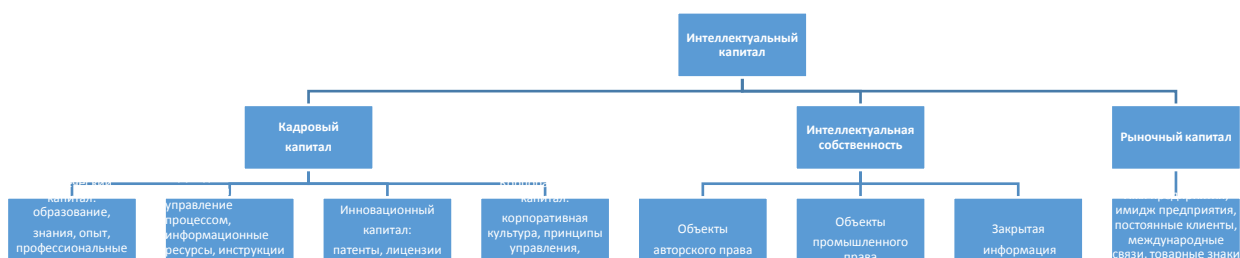
Интеллектуальный капитал состоит из трех элементов:

- ✓ Кадрового капитала.
- ✓ Интеллектуальной собственности.
- ✓ Рыночного капитала. [4,6,9] (См. рис. 11)

Рис. 10. Структура интеллектуального капитала

В свою очередь кадровый капитал состоит из человеческого и структурного капитала.

Человеческий капитал – это не только высокопрофессиональный персонал предприятия, но и знания, опыт, навыки, образование, профессиональные качества, квалификация сотрудников. Эту часть



интеллектуального капитала нельзя ни продать, ни сдать в наем. Человеческий капитал является основой интеллектуального капитала, который и создает остальные элементы интеллектуального капитала. Ведь только творческий труд (как командный, так и индивидуальный) создает интеллектуальную собственность предприятия. Человеческий капитал не отражается в бухгалтерском балансе предприятия, так как он не принадлежит предприятию. [1, 6, 9, 10]

Особенности человеческого капитала:

1. Человеческий капитал формируется за счет материальных и иных затрат (повышение квалификации работников), за счет экономии ресурсов сотрудников (времени).
2. Уровень человеческого капитала не может быть точно измерен.
3. Мера и использование человеческого капитала контролируется самими сотрудниками и руководством предприятия.
4. Результат использования человеческого капитала представлен в экономической, психологической, социальной, мировоззренческой и иной форме.
5. Эффект от использования человеческих активов может быть прямым и косвенным.
6. Характер воздействия может быть индивидуальным, коллективным, общественным.
7. Период воздействия на человеческий капитал может быть: краткосрочным, долгосрочным, отложенным.
8. Способен накапливаться.
9. Способствует росту производительности предприятия и улучшению условий труда.
10. Подвержен физическому (старение коллектива) и моральному (устаревание технологий, методов) износу. [2]

Структурный капитал – это способность предприятия управлять своей организационной структурой, адаптироваться к меняющимся условиям. Это все, что способствует творческой деятельности работников, накоплению знаний, обогащению опыта и улучшению профессиональных навыков, всё, что остается на предприятии после ухода персонала (человеческого капитала) домой. [5 с. 237-252, 9]

Инновационный капитал – это способность предприятия создавать и внедрять инновации, совершенствовать интеллектуальный потенциал сотрудников, это все защищенные законом права предприятия.

Корпоративный капитал – корпоративная культура предприятия, система обучения персонала и менеджмент предприятия: система мотивации, принципы управления. [2, 7]

Интеллектуальная собственность предприятия, являясь результатом творческой деятельности коллектива предприятия, относится к нематериальным активам. С одной стороны, интеллектуальная собственность, созданная предприятием – это товар, который можно продать, с другой стороны – это инструмент, позволяющий совершенствовать продукцию, улучшать ее качества, увеличивать ее стоимость. [8]

Рыночный капитал – это имидж фирмы, постоянные клиенты, товарные знаки и знаки обслуживания, международные связи и контракты и т.д. Это все, что может способствовать эффективному продвижению товара

на рынок, его последующей реализации и конкурентоспособности предприятия. [9]

В целом, интеллектуальный капитал это не просто три составляющих, а их взаимодействие, что дает возможность оценить интеллектуальный капитал с разных позиций. С точки зрения работы предприятия (через кадровый капитал), ее рыночную стоимость (через интеллектуальную собственность), и конкурентоспособность (через рыночный капитал). Без всех этих составляющих интеллектуальный капитал существовать не может, так же как и само предприятие.[2, 3]

Использованные источники:

1. Волков, А.Т. Формирование системы управления интеллектуальной собственностью в производственных и научно-производственных организациях России : методологические и практические аспекты : автореф. дис. ... д-ра эк. наук : 08.00.05 / Волков Андрей Тимофеевич. - Москва, 2006. - 44 с.
2. Ивлиева, Н.Н. Оценка стоимости нематериальных активов и интеллектуальной собственности / Н.Н. Ивлиева, Д.В. Шишляев. - М. : Московская финансово-промышленная академия, 2006 - 207 с.
3. Козырев, А.Н., Макаров В.Л. Оценка стоимости нематериальных активов и интеллектуальной собственности / А.Н. Козырев, В.Л. Макаров. – М. : РИЦ ГШ ВС РФ, 2003. – 398 с.
4. Козырев, А. Н. Экономика интеллектуального капитала. Научные доклады / А. Н. Козырев, СПб. : НИИ менеджмента СПбГУ, 2006. - № 7(R).
5. Филиппов, О.А. Интеллектуальный капитал как социальная основа устойчивых инновационных преимуществ компании : автореф. дис. ...к-та соц. Наук : 22.00.03 / Филиппов Олег Александрович. – Москва, 2011. – 30 с.
6. Гончаренко, М.Л. Проблемы идентификации интеллектуального капитала организации / М.Л. Гончаренко // Экономика и управление. – 2012. - № 5. – с. 102-106. Режимдоступа: pk.napks.edu.ua/library/compilations_vak/eiu/2012/5/p_102_106.pdf
7. Дудин, М.Н. Интеллектуальный фактор и его констатирующая роль в повышении конкурентоспособности предпринимательских структур / М.Н. Дудин, Н.В. Лясников, Ю.В. Хориков. Режим доступа: www.erjournal.ru/pdf.html?n=1358977185.pdf
8. Мансуров, Р.Е. Формирование интеллектуального потенциала и капитала компании / Р.Е. Мансуров // Вестник УГТУ-УПИ. - 2010. - №3. Режимдоступа: vestnik.urfu.ru/archive/statja/...i-kapitala/...Mansurov.../cb960a03/
9. Селезнев, Е.Н. Интеллектуальный капитал как объект управления / Е.Н. Селезнев // «Справочника экономиста». – 2007. - №2. Режим доступа: http://www.profiz.ru/se/2_2007/intelkapital/
10. Селезнев, Е.Н. Интеллектуальный потенциал – показатель состояния интеллектуального капитала и эффективности его использования / Е.Н.

*Наташкина Е.А.
аспирант
кафедра экономики и управления
ФГБОУ ВПО «ТГПУ им. Л.Н. Толстого»
Россия, г. Тула*

ПРИМЕНИМОСТЬ МЕТОДОВ МЕНЕДЖМЕНТА В УПРАВЛЕНИИ ИННОВАЦИОННЫМИ ПРОЦЕССАМИ

В процессе изучения теории управления инновационными процессами на предприятии можно сделать предположение о применимости методов менеджмента в данной сфере. Например, такие известные методы управления как инжиниринг и реинжиниринг вполне применим к управлению инновационными процессами. Рассмотрим каждый из них.

Применение инжиниринга при управлении инновационными процессами на предприятиях способствует восстановлению информации и коммуникации, и интеграции всех сфер деятельности предприятий на основании определенных моделей. Другими словами инжиниринг применяется как метод управления инновационными процессами на предприятиях посредством разработки, созданию и реализации инноваций и инновационной продукции (услуг, идей и т.д.) путем определенных моделей.

Инжиниринг представляет собой процесс реализации исследовательских и научно-исследовательских работ, подготовка к ним научно-экономических обоснований, а также рекомендаций по созданию, использованию и продвижению продукции или услуги

В экономической литературе инжиниринг – это процесс реализации исследовательских и научно-исследовательских работ, подготовка к ним научно-экономических обоснований, а также рекомендаций по созданию, использованию и продвижению продукции или услуги [3].

Применение инжиниринга в управлении инновационными процессами способствует ориентации целостной информации об инновациях и предприятии в целом в их взаимосвязи. Инновационные процессы и управление ими в системе инжиниринга рассматриваются на следующих стадиях:

- реализуемые инновационные процессы;
- реализованные инновационные процессы;
- планируемые инновационные процессы.

Применение инжиниринга в управлении инновационными процессами способствует внедрению инновационных продуктов в массы. Кроме того, выделяют ряд факторов, которые характерны при использовании инжиниринга. В первую очередь использование инжиниринга в процессе управления инновационными процессами позволяет повысить

технологический уровень предприятия, модернизировать его, а также способствует инновационному развитию данного предприятия. Во-вторых, позволяет улучшить систему управления на предприятии в целом, повысить ее уровень. В-третьих, обеспечивает контроль за процессом производства и управления на предприятии на всех уровнях.

Следующим способом управления инновационными процессами на предприятии является реинжиниринг, который означает перепроектирование процессов для кардинального улучшения показателей предприятия. Повышение эффективности управления на предприятии – постоянная и актуальная задача, реинжиниринг направлен на перестроение деятельности с целью оптимизации для достижения результатов. Рассматриваемый способ используется при принятии решения о перестроении и реорганизации деятельности предприятия, в число которых входит и перестроение системы управления. Используя новые технологии и инновации предприятие совершенствует свое производство, а под воздействием этих факторов и возникает необходимость перестроения и изменения системы управления. Использование реинжиниринга в управлении инновационными процессами на предприятии ведет к достижению поставленной цели, контролю за исполнением отдельно взятых работ и их оценки, однако следует соблюдать последовательность методик и соответствующие правила. При этом целью реинжиниринга является инновация или инновационный продукт.

Реинжиниринг включает в себя:

- процедуру нацеленности на результат;
- горизонтальные связи инновационных процессов.

Реинжиниринг позволяет использовать следующие составляющие:

- ориентация на инновационный процесс в целом, т.е. использование реинжиниринга в процессе управления инновациями подразумевает весь процесс, а не отдельные его составляющие;
- ориентация на результат, т.е. использование реинжиниринга уже подразумевает на выходе нововведение или инновации;
- использование новых методик, перестроение деятельности, изменение структуры управления деятельностью предприятия;
- использование новых технологий в деятельности предприятия, в частности использование информационных систем.

Реинжиниринг бывает:

- эволюционный, т.е. системы управления инновационными процессами подвергается незначительным внутренним изменениям, но в целом предприятие не меняет структуру управления;
- революционный, т.е. системы управления инновационными процессами кардинально меняется, происходит переориентация процесса производства, предприятие реорганизуется.

Другими словами, при использовании реинжиниринга в системе управления происходит его совершенствование или изменение всей

деятельности предприятия. Кроме того, применение реинжиниринга способствует:

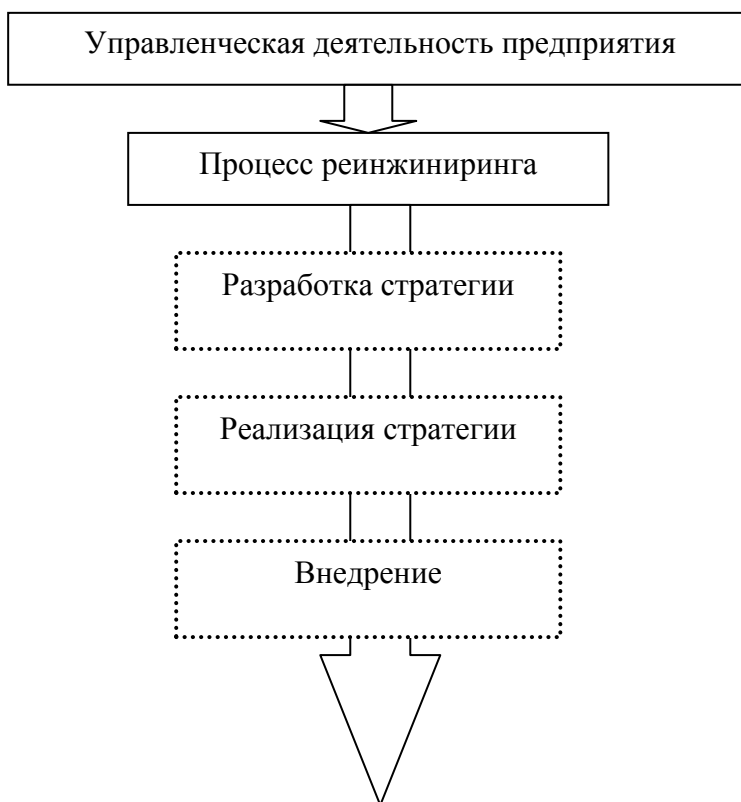


Рисунок 1. Реинжиниринг управления инновационными процессами

- развитию горизонтальных управленческих связей;
- систематизации управленческой информации;
- мотивации персонала к творческому мышлению при использовании в своей работе новых технологий и оборудования;
- созданию условий для перестройки предприятия и выхода его деятельности, в том числе и управленческой на качественно новый уровень.

Реинжиниринг использует следующие инструменты:

- интерактивные средства и информационные системы;
- моделирование инновационных процессов с помощью различных методов;
- имитационное моделирование инновационных процессов во времени.

Таким образом, реинжиниринг инновационных процессов может включать следующие этапы:

- 1) определение целей инновационного процесса, формирование ресурсов для его осуществления;
- 2) построение графических моделей инновационных процессов, их документирование;
- 3) анализ полученных моделей как друг с другом, так и с моделями сторонних организаций, занимающимися инновационной деятельностью;

- 4) разработка и получение представлений о результатах инновационных процессах;
- 5) анализ рисков и проблем полученных инновационных процессов;
- 6) внедрение инновационных процессов и их оценка.

Реинжиниринг приобретает положительные черты, если на предприятии есть тенденция к резким преобразованиям, инновационной деятельности, причем для этого имеются все ресурсы: трудовые, финансовые, материальные.

Использованные источники:

1. Наташкина Е.А. Организация и управление инновационными процессами на предприятиях промышленного кластера / Наташкина Е.А., Ермолаев Д.В. // Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. 2014. № 1-1. С. 200-204.
2. Наташкина Е.А. Управление инновационными процессами в промышленности, в том числе при формировании промышленных кластеров / Ермолаев Д.В., Наташкина Е.А. // Управленческий учет. 2014. № 6. С. 12-19.
3. Райзберг Б.А. Словарь современных экономических терминов. 4-е издание / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский. – М.: Айрис-пресс, 2008. –408 с.

Нахабин А.В.

аспирант

Брянский Государственный Технический Университет

Россия, г. Брянск

ПРАКТИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ВНЕДРЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ РАЗРАБОТОК В ПРОЦЕСС УПРАВЛЕНИЯ ЖКХ

Аннотация: в статье описан опыт внедрения инновационных разработок по повышению эффективности управления коммунальным предприятием. Осуществлен развернутый анализ, дана оценка предложенному методическому обеспечению, сделаны выводы.

Ключевые слова: инновации, инновационные разработки, оценка влияния инноваций на процесс управления.

Жилищно-коммунальное хозяйство это перспективный комплекс российской экономики, важнейшим условием развития которого может стать процесс внедрения инноваций. Рынок управляющих компаний Брянской области представлен множеством компаний. Осуществим апробацию методического обеспечения по повышению эффективности управления жилищно-коммунальным предприятием в процессе предоставления ЖКУ на примере некоторых из них: ООО "ПИК "Жилстройиндустрия", ООО "Системы безопасности - Сервис", ООО "Системы безопасности - Сервис Плюс", ООО "Дом-Плюс". А более подробно рассмотрим одно предприятие, это ООО "ПИК "Жилстройиндустрия".

Предприятие ООО "ПИК "Жилстройиндустрия" действует на основании устава. Предмет деятельности предприятия - оказание жилищно-коммунальных услуг населению г. Брянска.

Общая жилая площадь ООО "ПИК "Жилстройиндустрия" составляет 17,04 тыс. м², в т.ч. жилого фонда – 16,47 тыс.м², нежилого фонда – 0,57 тыс. м². Количество обслуживаемых домов и квартир составляет 2 и 405 соответственно. Общая численность обслуживаемого населения – 1312 чел. Структура жилищного фонда не однородна, она состоит из кирпичного и панельного домов, с благоустроенными территориями, охраняемой парковкой.

В ходе исследования была представлена инновационная концепция развития услуг в области ЖКХ по Брянской области. В частности, разработан комплексный показатель оценки качества услуг ЖКХ и эффективности деятельности УК, на основании которого будет проводиться анализ существующего положения на нашем предприятии, для этого проведем расчет показателя согласно предложенной ранее совокупности показателей.

Таблица 1 - Система показателей влияния инноваций на уровень качества услуг ЖКХ и эффективность деятельности УК

Показатели	2011г.
Организационно-экономические показатели (ОЭ)	
Уровень прозрачности экономических отношений (УПЭО)	0,6
Уровень прозрачности тарифной политики (УПТП)	0,74
Динамика платежеспособности потребителей (УПП)	0,58
Степень доверия потребителей к УК (УДП)	0,45
Уровень рекламаций на предоставляемые КУ (УР)	0,81
ОЭ	0,64
Показатели ресурсосбережения ПР	
Сокращение потребления воды (РВ)	0,3
Сокращение потребления электроэнергии (РЭ)	0,79
Сокращение потребления газа (РГ)	0,85
Потери воды в сетях (ПВ)	0,72
Потери электроэнергии в сетях (ПЭ)	0,86
Потери газа в сетях (ПГ)	0,999
ПР	0,75
Технико-эксплуатационные показатели качества ЖКУ ТЭ	
Оценка состояния жилого объекта (СЖО)	0,4
Оценка состояния инженерного оборудования (СИС)	0,6
Степень бесперебойной поставки КЖУ (СБР)	0,6
Оценка изменения скорости обработки заявки (СОЗ)	0,4
ТЭ	0,5
Экологические показатели ЭП	
Динамика изменение качества воды (КВ)	0,6

Уровень реализации ТБО (УРО)	0,4
Оценка изменения уровня загрязненности территории	0,4
ЭП	0,47
Уинт.к.	0,59

Анализ существующего положения ООО "ПИК "Жилстройиндустрия", будет осуществляться на 2011 г. (который будет являться отчетным) и с учетом данных предыдущего года, что позволит проследить динамику развития, позволит оценить качество услуг ЖКХ и эффективность деятельности УК. Значения рассчитанных показателей на основе предложенной методики, представлены в (таблице 1). Расчет потребления воды, производился с ориентиром на средний месячный расход 4 м³, потребление электроэнергии - 135 кВт, потребление газа - 10,4 м³.

Таким образом, обращаясь к шкале оценок влияния инноваций, развитие ООО "ПИК "Жилстройиндустрия" в 2011 гг. можно охарактеризовать как слабо эффективное (рисунок 1).

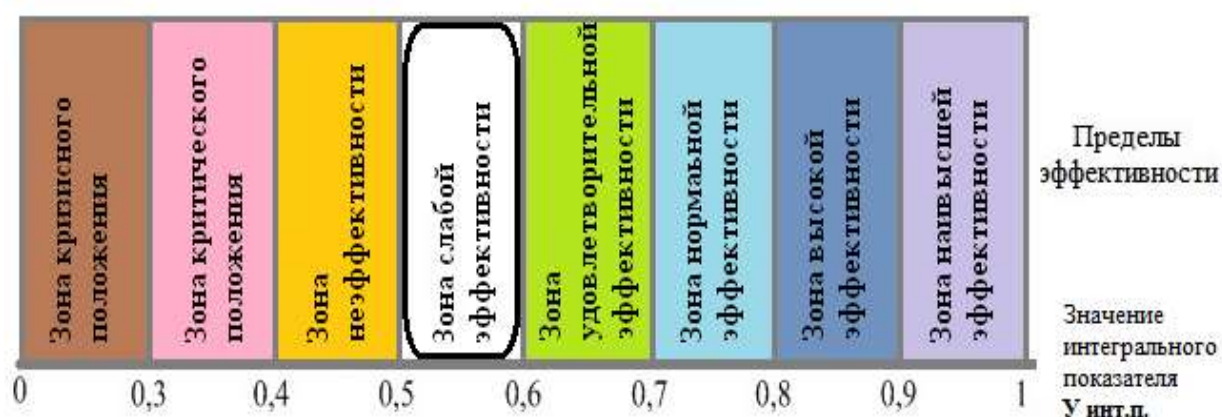


Рисунок - 1 Шкала оценок влияния инноваций на уровень качества услуг ЖКХ и эффективность деятельности УК за 2011 г.

Организационно-экономические показатели все < 1 , что является индикатором плохих результатов. Это означает, что достаточно большое количество потребителей не удовлетворены качеством предоставляемых ЖКХ услуг, а также деятельностью УК в целом. Кроме того, не смотря на небольшой возраст зданий, уровень аварийности достаточно высок.

Анализируя показатели ресурсосбережения видно, что потребители не экономично относятся к предлагаемым ресурсам, особенно к потреблению воды, так как плата за воду фиксирована, не зависимо от количества потребления. В частности сокращение потребления воды, произошло за счет установки счетчиков на воду. Анализируя показатели потерь ресурсов, видно, что практически все они находятся ниже нормы.

Подобная картина прослеживается и в значениях технико-экономических показателей повышения качества ЖКУ, это говорит об

отсутствии принимаемых мер по более быстрому устранению сложившихся негативных ситуаций, при эксплуатации дома и четкого алгоритма действий.

Что касается экологических показателей, то в данной области все значения <1 , это демонстрирует необходимость осуществления кардинальных шагов по решению данной проблемы, таких как внедрение селективного сбора мусора и перезаключение договоров с мусороперерабатывающими компаниями и компаниями по вывозу ТБО.

Проведенный анализ показал, что ООО "ПИК "Жилстройиндустрия" нуждается в комплексе мероприятий, позволяющих выровнять положение в экономической, организационной, технической и экологической области.

Во второй главе была предложена концепция повышения качества услуг ЖКХ и деятельности УК, на основе инноваций, которая предлагает несколько вариантов направления деятельности по решению сложившихся проблемных ситуаций. Проанализировав предложенные варианты, можно подобрать наиболее подходящие для конкретной компании и ситуации. Одни из таких направлений представлены в таблице 2.

Далее необходимо провести финансовый и технико-экономический анализ предприятия с учетом проведения мероприятий, представленных в таблице, по улучшению деятельности.

Таблица 2 – Инновационные пути решения проблемных ситуаций в ходе работы УК

Направления решений	Возможные действия по решению проблемных ситуаций
1. Формирование финансовой автономии и стабилизации отрасли, а также оптимизация тарифного регулирования	Установка счетчиков на те узлы потребления, по которым возникают спорные ситуации между компаниями, предоставляющими ресурсы и их потребителями. Данная мера позволит жильцам платить только за тот объем потребления, который они израсходовали.
2. Обеспечение надлежащего технического состояния жилищного фонда и объектов инженерной инфраструктуры	На предприятиях ЖКХ осуществление замены устаревшего оборудования, исчерпавшего ресурс, на более современное (замена инженерных сетей). Приведет на первый взгляд к увеличению расходов на данные мероприятия, однако в дальнейшем возможно сокращение расходов, за счет экономии на ремонте. Это приведет к сокращению поломок, а соответственно к сокращению заявок вызов специалистов, и как следствие удовлетворению ожиданий жильцов.

3. Использование имеющихся и построение новых механизмов функционирования жилищно-коммунального предприятия и условий для привлечения инвестиций	Обоснование и убеждение потребителей в необходимости перехода на современные энергосберегающие технологии, позволяющие в будущем не только экономить на оплате коммунальных услугах, но и сократить вред наносимый окружающей среде в результате производства ресурсов для ЖКХ. Кроме того использование передовых технологий в комплексе ЖКХ позволит открыть рынок сбыта для производителей данных технологий, что положительным образом скажется на инвестиционной привлекательности ЖКХ.
4.Формирование прозрачности договорных отношений в процессе предоставления коммунальных услуг	Документальное обоснование и аргументирование необходимости и возможности проведения мероприятий по модернизации и улучшению жилищных условий, и качества ЖКУ. Цель данной аргументации в том, что бы потребители имели возможность, лично убедиться в правомерности сумм выставляемых в квитанций, и не возникало вопросов "откуда появилась данная сумма в квитанции".
5. Осуществление социальной поддержки и помощи населению	Предоставление возможности рассрочки в оплате разовых мероприятий, например установка дверей в тамбурах или кодовой двери. Предоставление скидок при досрочной оплате за коммунальные услуги.
6. Сокращение уровня потребления тепловой энергии, а также повышение коэффициента полезного действия имеющихся мощностей и повышение теплозащиты зданий и сооружений	Использование современных технологий по утеплению стен и утеплению отопительных труб. Данные мероприятия позволят существенно сократить потери тепловой энергии, затрачиваемой на обогрев самих труб и стен здания.
7. Формирование более экономных режимов работы технологических установок и инженерных сетей	1.Формирование нормативов по перераспределению тепловой энергии и температуры горячей воды в дневное и вечернее время суток. 2.Формирование нормативов по сезонному перераспределению тепловой энергии
8. Снижение уровня удельного потребления энергии, использование альтернативной энергии, тем самым повышение конкурентоспособности вырабатываемой энергии	Использование передовых технологий, по получению альтернативной электроэнергии, например солнечные батареи. Даже частичный переход на использование солнечных батарей, позволит через небольшой промежуток времени пользоваться бесплатной электроэнергией.
9. Сокращение уровня потребления энергии предприятиями ЖКХ на собственные нужды.	Использование энергосберегающих технологий для тамбуров и подъездов (энергосберегающие лампы, выключатели, включаемые только при нахождении человека в тамбуре, энерго-накопительные лампы для территории, прилегающей к дому). Также проведение тренингов по контролю за включенными

	осветительными приборами в светлое время суток.
10. Сокращение уровня негативного воздействия на экологию.	Проведение тренингов по селективному сбору и переработке твердых бытовых отходов, позволит окультурить и очистить территорию, прилегающую к дому от мусора, а также организовать бесплатную сырьевую базу для перерабатывающих компаний
11. Внедрение информационных технологий в деятельность управляющей компании.	Осуществляется для контроля и учета деятельности УК, и объединение результатов деятельности в интегрированную информационную систему. Создание базы данных, куда будет стекать информация о вызовах спец служб по устранению каких либо дефектов в предоставляемых коммунальных услугах

Основным показателем, характеризующим производственную деятельность организации, является общий объем доходов от реализации по каждому виду услуг основной деятельности организации. Изучение динамики реализации услуг, позволит провести анализ выполнения плана оказания услуг.

На основании финансового плана ООО "ПИК "Жилстройиндустрия" на 2013 год организацией запланирован объем реализации услуг в размере 4525,11тыс. руб. Однако фактически было оказано услуг на сумму 3960,68 тыс. руб. Согласно представленным данным процент выполнения плана – 87,5%, что является довольно высоким показателем. Фактический объем реализованных услуг в процентном соотношении к плану по отраслям реализации, имеет следующий результат:

- благоустройство, объем реализации – 230,7 тыс. руб. (95% от плана);
- эксплуатация жилищного фонда – 633,06 тыс. руб. (67,5% от плана);
- теплоснабжение - 822,27 тыс. руб. (90,7% от плана);
- канализация – 190,42 тыс. руб. (100,8% от плана);
- холодное водоснабжение - 147,42 тыс. руб. (96,9% от плана);
- горячее водоснабжение – 235,32 тыс. руб. (88,8% от плана);
- капитальный ремонт – на сумму 89,44 тыс. руб. (44,3% от плана).

Из анализа динамика процесса предоставления коммунальных услуг, можно сделать вывод о том, что за последние 5 лет объем реализации коммунальных услуг вырос на 71,3%. Темпы роста объемов реализации коммунальных услуг начиная с 2009 по 2011 год, имели медленно сходящийся тренд. Однако начиная с 2012 г., произошло значительное увеличение объемов предоставления коммунальных услуг.

Из уплотненного баланса ООО "ПИК "Жилстройиндустрия", видно, что за анализируемый период с 2009 по 2013 гг. у компании произошел рост

стоимости имущества, в результате удорожания стоимости основных средств.

Анализ пассива баланса демонстрирует увеличение собственного капитала, что с положительной стороны отражает финансовую деятельность компании.

Анализируя структуру активов, представленную в приложении 3, мы видим, что у предприятия за отчетный период произошел довольно высокий рост внеоборотных активов, однако одновременно с этим, произошло сокращение оборотных активов.

Анализ баланса демонстрирует тот факт, что большую его часть (около 90%) занимают именно внеоборотные активы. По итогу 2013 года удельный вес внеоборотных активов увеличился с 94,04% до 94,76%. Это означает, что практически все имущество предприятия иммобильно.

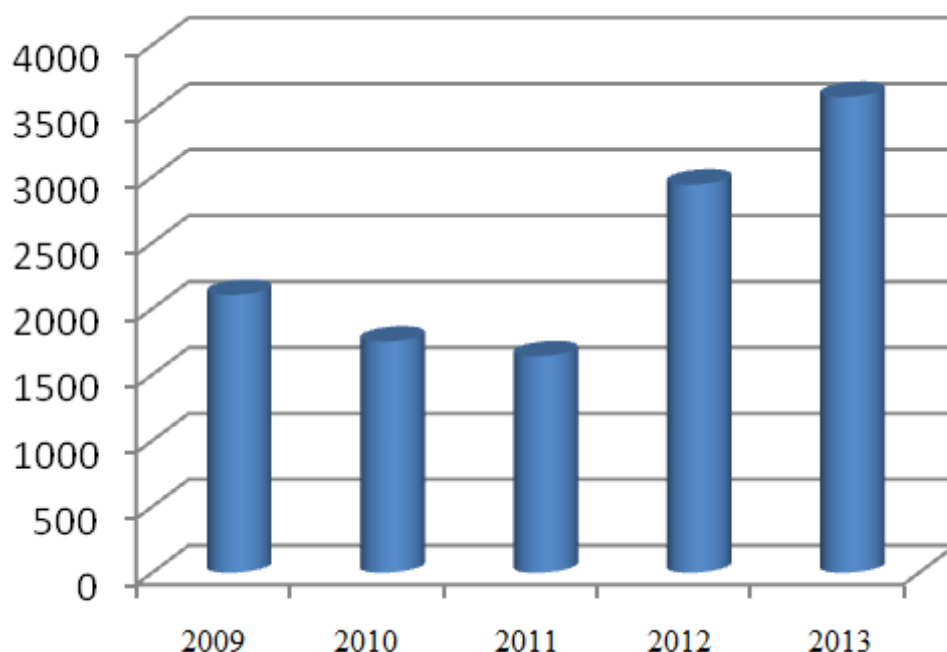


Рисунок - 2 Объем внедрения инновационных коммунальных услуг с 2009 по 2013 г.

Рассматривая изменение разделов актива баланса и анализируя структуры оборотных активов ООО "ПИК "Жилстройиндустрия", можно сделать вывод, что за отчетный период произошло сокращение оборотных активов на 40 тыс. руб. Произошедшее сокращение оказалось возможным, за счет сокращения краткосрочной кредиторской задолженности на 143 тыс. руб. Это положительная тенденция, так как рассматриваемое предприятие имеет сохраняющуюся проблему с дебиторской задолженностью, которая объясняется нежеланием потребителей рассчитываться вовремя за используемые коммунальные услуги. Кроме того, произошло значительное увеличение «НДС на приобретенные ценности».

Далее проведем анализ и проследим динамику изменения пассива баланса ООО "ПИК "Жилстройиндустрия", согласно данным пассива

баланса, общий рост стоимости предприятия составил 3341 тыс. руб., что обусловлено двумя причинами:

1. Рост собственного капитала на 2689 тыс. руб.;
2. Рост краткосрочных пассивов на 652 тыс. руб.

Собственный капитал компании составляет 89% от общей стоимости имущества, благодаря чему предприятие обладает высоким уровнем финансовой устойчивости и независимости.

На основании проведенного финансового анализа бухгалтерской отчетности ООО "ПИК "Жилстройиндустрия" на конец 2013 г., можно понять, что предприятие находится в достаточно удовлетворительном финансовом положении, что выражено значительным ростом имущества предприятия, высокой долей собственного капитала в общей стоимости имущества, а также снижением уровня краткосрочной дебиторской задолженности.

Однако кроме положительных моментов, существуют и негативные, в данном случае они заключаются в росте кредиторской задолженности, что требует осуществления более детальной оценки финансовой эффективности деятельности управляющей компании и качества предоставления коммунальных услуг. Для этого проследим динамику изменения организационно-экономических, технико-экономических, экологических показателей, а также показателей ресурсосбережения на основании интегрального показателя (см. таблицу 3 и рисунок 3).

Таким образом, развитие ООО "ПИК "Жилстройиндустрия" в 2011-2013 гг. можно охарактеризовать как стабильное устойчивое развитие.

Организационно-экономические показатели практически все > 1 , что является индикатором хороших результатов. Единственный показатель не соответствующий идеальной картине, это уровень платежеспособности потребителей, однако значение данного показателя зависит не только от деятельности УК, а напрямую зависит от внешней среды, а в частности государственной политики.

Таблица 3 - Значения показателей влияния инновационного развития на ООО «ПИК «Жилстройиндустрия» в динамике

Показатели	2011г.	2012г.	2013г.
Организационно-экономические показатели (ОЭ)			
Уровень прозрачности экономических отношений	0,6	1,01	1,05
Уровень прозрачности тарифной политики (УПТП)	0,74	1,04	0,97
Динамика платежеспособности потребителей (УПП)	0,58	1,03	1,14
Степень доверия потребителей к УК (УДП)	0,45	0,8	0,95
Уровень рекламаций на предоставляемые КУ (УР)	0,81	0,89	0,98
ОЭ	0,64	0,95	1,02
Показатели ресурсосбережения ПР			
Сокращение потребления воды (РВ)	0,3	1,08	1,12
Сокращение потребления электроэнергии (РЭ)	0,79	1,02	1,06

Сокращение потребления газа (ПГ)	0,85	1,14	1,18
Потери воды в сетях (ПВ)	0,72	0,9	0,98
Потери электроэнергии в сетях (ПЭ)	0,86	0,99	1,02
Потери газа в сетях (ПГ)	0,99	0,99	1
ПР	0,75	1,02	1,06
Технико-эксплуатационные показатели качества ЖКУ ТЭ			
Оценка состояния жилого объекта (СЖО)	0,4	0,6	0,8
Оценка состояния инженерного оборудования (СИС)	0,6	0,6	0,8
Степень бесперебойной поставки КЖУ (СБР)	0,6	0,8	1
Оценка изменения скорости обработки заявки (СОЗ)	0,4	0,8	1
ТЭ	0,5	0,7	0,9
Экологические показатели ЭП			
Динамика изменение качества воды (КВ)	0,6	0,6	0,6
Уровень реализации ТБО (УРО)	0,4	0,6	0,6
Оценка изменения уровня загрязненности	0,4	0,6	0,6
ЭП	0,47	0,60	0,60
Уинт.к.	0,59	0,82	0,89



Рисунок - 3 Динамика интегральных показателей инновационного развития за 2011-2013 гг.

Анализируя показатели ресурсосбережения после внедрения инноваций, видно, что потребители стали более экономно пользоваться ресурсами. В частности сокращение потребления воды, произошло за счет установки счетчиков на воду. Сокращение использования газа, обусловлено переходом некоторых пользователей на электрические варочные поверхности, плиты, и духовые шкафы. Анализируя показатели потерь ресурсов, видно, что практически все они находятся ниже нормы, однако

положительная динамика за 2011-2013 годы показывает, что с течением некоторого времени, эти показатели выйдут на отметку ≥ 1 .

Подобная картина прослеживается в значениях технико-экономических показателей повышения качества ЖКУ, которые за 2011 и 2012 годы, значительно < 1 , однако к 2013 г., положение выравнивается, а положительная динамика предвещает хорошие показатели в 2014 году.

Что касается экологических показателей, то в данной области все значения < 1 , и хотя динамика положительная, все же темпы роста незначительны, и выход значений на уровень хотя бы $= 1$, ожидается ещё не скоро. Это подтверждает необходимость осуществления кардинальных шагов по решению данной проблемы, таких как внедрение селективного сбора мусора и перезаключение договоров с мусороперерабатывающими компаниями и компаниями по вывозу ТБО.

В целом усилия по укреплению позиции ООО "ПИК "Жилстройиндустрия" направлены на ввод дополнительных непроизводственных основных фондов и системы наиболее эффективного инновационного обеспечения, которая находится в стадии постепенного внедрения и реализации.

По рассчитанному значению показателя, видно, что по качеству услуг ЖКХ и эффективности деятельности ООО "ПИК "Жилстройиндустрия" к 2013 г. находится в секторе высокой эффективности (см. рисунок 4).

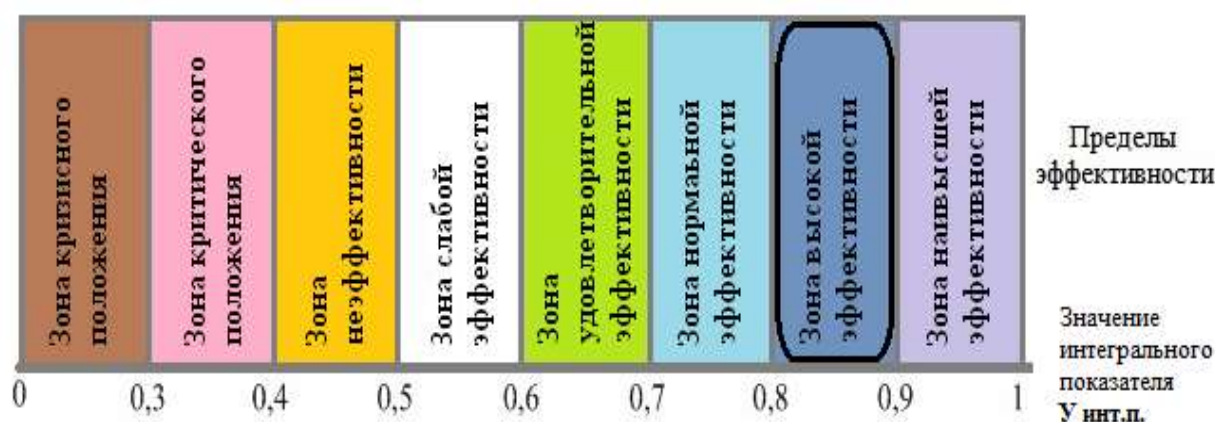


Рисунок - 4 Шкала оценок влияния инноваций на уровень качества услуг ЖКХ и эффективность деятельности УК за 2013 г.

Т.к. значение комплексного показателя попадает в зону высокой эффективности ($0,8 < U_p \leq 0,9$), состояние деятельности ООО "ПИК "Жилстройиндустрия" и качество предоставляемых ею ЖКУ услуг в данный период можно охарактеризовать следующим образом:

- 1) Стабильным увеличением технико-экономических показателей в пределах запланированных значений.
- 2) Высоким уровнем социальной обеспеченности работников ООО "ПИК "Жилстройиндустрия", однако, сохраняется перспектива дальнейшего развития.

3) Эффективным внедрением и функционированием проектов, обеспечивающих экологическую безопасность предприятия, однако обеспечение возможного дальнейшего развития требует дополнительных вложений в данную сферу.

4) Необходимостью наращивания уровня наукоемких технологий, применяемых для повышения качества ЖКУ.

5) Существенной положительной динамикой показателей.

Для подтверждения эффективности анализа с помощью интегрального показателя и пригодности концепции развития в качестве стратегической рекомендации была проведена апробация и на других предприятиях, работающих в сфере предоставления ЖКУ.

На основании данных полученных опросным и расчетным путем, сформируем таблицу показателей за 2011 г, для 3-х управляющих компаний (см. таблицу 4).

Как видно из результатов проведенной работы и показателей шкалы, ООО "Дом-плюс" и ООО "Системы безопасности -Сервис", занимают не совсем хорошее положение на рынке, в отличии от ООО "Системы безопасности - Сервис Плюс", которая находится в зоне удовлетворительной эффективности. Однако интегральный показатель для ООО "Системы безопасности - Сервис Плюс" **Уинт.к. = 0,62** , а это пограничное значение, и при даже небольшом отклонении от этого значения в худшую сторону, компания опустится в зону слабой эффективности.

Согласно рассчитанным показателям, определим зону, в которую попал интегральный показатель каждой из компаний (см. рисунок 5).

Таблица 4 - Значения показателей влияния инноваций на уровень качества услуг ЖКХ и эффективности деятельности для 3-х компаний

Показатели	ООО "Дом - Плюс"	ООО "Системы безопаснос ти - Сервис"	ООО "Системы безопаснос ти - Сервис Плюс"
Организационно-экономические показатели (ОЭ)			
Уровень прозрачности экономических	0,41	0,45	0,56
Уровень прозрачности тарифной политики	0,62	0,68	0,72
Динамика платежеспособности потребителей	0,58	0,6	0,76
Степень доверия потребителей к УК (УДП)	0,45	0,54	0,58
Уровень рекламаций на предоставляемые КУ	0,71	0,79	0,77
ОЭ	0,55	0,61	0,68
Показатели ресурсосбережения ПР			
Сокращение потребления воды (РВ)	0,32	0,41	0,59
Сокращение потребления электроэнергии	0,75	0,74	0,8
Сокращение потребления газа (РГ)	0,89	0,72	0,84
Потери воды в сетях (ПВ)	0,6	0,7	0,75

Потери электроэнергии в сетях (ПЭ)	0,84	0,9	0,86
Потери газа в сетях (ПГ)	0,99	0,99	0,99
ПР	0,73	0,74	0,81
Технико-эксплуатационные показатели качества ЖКУ ТЭ			
Оценка состояния жилого объекта (СЖО)	0,3	0,5	0,6
Оценка состояния инженерного	0,5	0,5	0,6
Степень бесперебойной поставки КЖУ (СБР)	0,4	0,4	0,6
Оценка изменения скорости обработки	0,4	0,5	0,6
ТЭ	0,4	0,475	0,6
Экологические показатели ЭП			
Динамика изменение качества воды (КВ)	0,4	0,6	0,6
Уровень реализации ТБО (УРО)	0,2	0,4	0,3
Оценка изменения уровня загрязненности	0,2	0,4	0,3
ЭП	0,27	0,47	0,40
Уинт.к.	0,49	0,57	0,62

Далее подробный анализ проведем для каждой из компаний.

Анализ эффективности деятельности ООО "Дом-Плюс", ООО «Системы безопасности – Сервис» и ООО «Системы безопасности – Сервис Плюс» и динамика интегральных показателей представлены в таблице 5 и на рисунках 6-7).

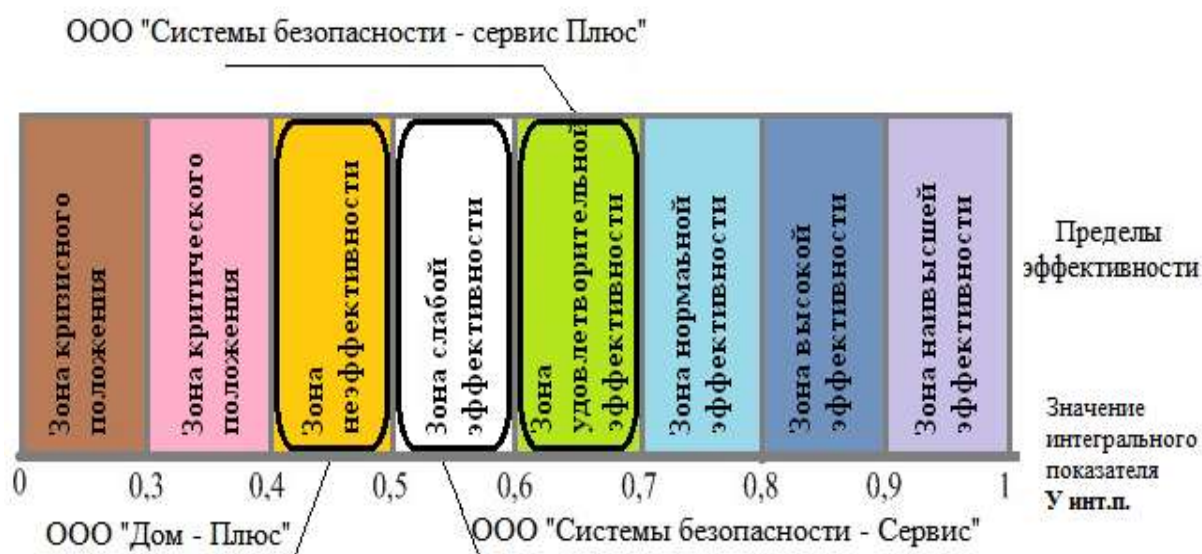


Рисунок - 5 Шкала оценок влияния инноваций на уровень качества услуг ЖКХ и эффективность деятельности для 3-х компаний за 2011 г.

Также как и ООО "Дом-плюс", компания ООО "Системы безопасности -Сервис", к 2013 г. заняла "зону нормальной эффективности" ($0,7 < Ур \leq 0,8$), что демонстрирует хороший результат, однако рост эффективности компании ООО "Дом плюс" в динамике, более убедителен, так как в 2011 г,

её эффективность, находилась в "зоне неэффективности" ($0,4 < U_p \leq 0,5$), в отличие от ООО "Системы безопасности -Сервис", значение которой находилось в "зоне слабой эффективности" ($0,5 < U_p \leq 0,6$).

Полученное значение показателя, ООО "Системы безопасности-Сервис Плюс" ($0,8 < U_p \leq 0,9$), означает очень хороший результат, и в дальнейшем, при подобном подходе, компания сможет выйти на "абсолютный" уровень эффективности.

Проведя апробацию предложенной методики оценки эффективности деятельности управляющей компании и качества оказываемых коммунальных услуг, можем сделать некоторые выводы:

1) показатели, используемые при расчете, имеют разносторонний характер, что позволяет осуществить развернутый анализ.

Таблица – 5 Значения показателей влияния инноваций на уровень качества услуг ЖКХ и эффективности деятельности в динамике

Показатели	ООО "Дом - Плюс"			ООО "Системы безопасности - Сервис"			ООО "Системы безопасности - Сервис Плюс"		
	2011г.	2012г.	2013г.	2011г.	2012г.	2013г.	2011г.	2012г.	2013г.
Организационно-экономические показатели ОЭ									
УПЭО	0,41	0,45	0,56	0,45	0,78	1,09	0,56	0,83	1,2
УПТП	0,62	0,68	0,72	0,68	0,77	0,97	0,72	0,95	1,05
УПП	0,58	0,6	0,76	0,4	0,91	0,96	0,56	0,89	1,2
УДП	0,45	0,54	0,58	0,8	0,93	0,94	0,83	1,05	1,1
УР	0,71	0,79	0,77	0,73	0,81	0,79	0,75	0,83	0,8
ОЭ	0,55	0,61	0,68	0,61	0,84	0,95	0,68	0,91	1,07
Показатели ресурсосбережения ПР									
РВ	0,32	0,41	0,59	0,48	0,76	1,09	0,59	0,85	1,15
РЭ	0,75	0,74	0,8	0,74	0,92	1,12	0,8	0,98	1,07
РГ	0,89	0,72	0,84	0,72	0,85	1,08	0,84	0,93	1,2
ПВ	0,6	0,7	0,75	0,8	0,8	0,89	0,75	0,84	1,02
ПЭ	0,84	0,9	0,86	0,9	0,95	1,03	0,86	0,89	1,03
ПГ	0,99	0,99	0,99	0,99	0,99	1	0,99	0,99	1
ПР	0,73	0,74	0,81	0,77	0,88	1,04	0,81	0,91	1,08
Технико-эксплуатационные показатели качества ЖКУ ТЭ									
СЖО	0,3	0,5	0,6	0,4	0,5	0,6	0,4	0,5	0,9
СИС	0,5	0,6	0,8	0,4	0,5	0,6	0,4	0,5	0,6
СБР	0,4	0,6	0,8	0,4	0,5	0,6	0,6	0,8	0,8
СОЗ	0,4	0,6	0,8	0,6	0,8	0,8	0,7	0,9	0,9
ТЭ	0,40	0,58	0,75	0,45	0,58	0,65	0,53	0,68	0,80
Экологические показатели ЭП									

КВ	0,4	0,6	0,6	0,4	0,4	0,5	0,6	0,6	0,6
УРО	0,2	0,4	0,6	0,4	0,4	0,5	0,3	0,4	0,6
УЗТ	0,2	0,4	0,6	0,4	0,5	0,6	0,3	0,5	0,6
ЭП	0,27	0,47	0,60	0,40	0,43	0,53	0,40	0,50	0,60
Уинт.к.	0,49	0,60	0,71	0,56	0,68	0,79	0,60	0,75	0,89

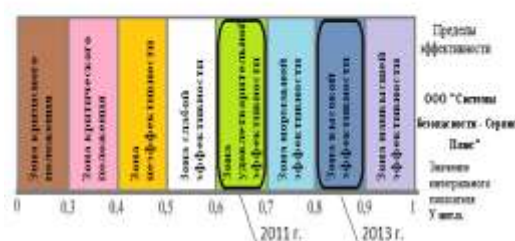
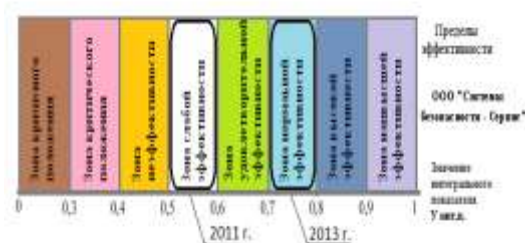
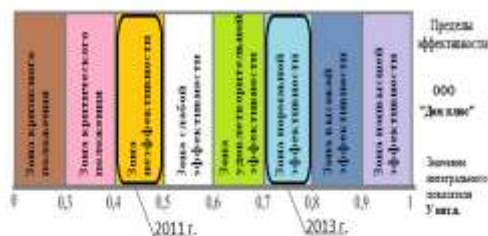


Рисунок - 6 Шкала оценок влияния инноваций для 3-х компаний в динамике интегральных показателей

Рисунок - 7 Динамика инноваций для 3-х компаний в динамике

2) результаты анализа в полной мере отражают существующую действительность, так как для расчета используются данные, которые зафиксированы на счетчиках, либо получены путем опроса жильцов, в виде анкет. Тем самым каждый из жильцов может повлиять на результат, и соответственно участвовать в построении благоприятных условий для проживания.

3) проведение подобного анализа позволит руководителям управляющих компаний осуществлять мониторинг существующего положения дел, определять отношение к ним со стороны жильцов, и тем самым в кратчайшие сроки реагировать на те или иные изменения.

4) в случае расторжения договора с существующей управляющей компанией, и поиске новой, на основе проведенного анализа, с использованием данной методики, можно будет из нескольких вариантов УК выбрать наиболее подходящую.

5) предложенная методика работает и может быть принятой на вооружение руководителями управляющих компаний в области ЖКХ, а также активистами среди жильцов желающих сделать проживание более комфортным, проводящих опрос удовлетворенности со стороны жильцов.

Применение предложенных методик может стать одним из условий эффективного развития жилищно-коммунального хозяйства.

*Немченко О.А., к.э.н.
старший преподаватель
кафедра социальных технологий
НИУ БелГУ
Россия, г. Белгород*

КРАУДСОРСИНГ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ВЛАСТИ И ОБЩЕСТВА И СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМ ЭЛЕКТРОННОГО ПРАВИТЕЛЬСТВА¹⁶

Отрасль информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) в современных условиях играет особую роль. Президент Российской Федерации и Правительство Российской Федерации поставили задачи совершенствования механизмов для создания современных систем управления в органах государственной власти, повышения качества и доступности государственных услуг для населения и бизнеса на основе использования информационных технологий.

Стремительное развитие ИКТ и внедрение технологий электронного администрирования в практику деятельности органов власти и местного самоуправления, развитие инфраструктуры электронной демократии, электронного правительства и информационного общества формируют условия для эффективного участия граждан и организаций в управлении государством.

Этому процессу способствует не только активное освоение ресурсов интернета, компьютерных и социальных сетей для деловых коммуникаций, общения и обсуждения общественных проблем, формирования различных групп и сообществ по интересам, но и переход к принципиально новым методам установления обратной связи власти и общества, предоставления информации и услуг, организации общественных экспертиз и общественного контроля с помощью новых социальных технологий и практик. Это такие

¹⁶Статья опубликована при финансовой поддержке РГНФ. №14-13-31006/14. Тема проекта «Технологии краудсорсинга в региональном управлении: возможности и риски». Руководитель: Бабинцев В.П.

пользующиеся все более широкой популярностью методы, как краудсорсинг (crowdsourcing), массовая поддержка (groundswell), коллективный разум (collective intelligence), социальные инновации (social innovation), культура коллективных взаимодействий (collaborative culture).

Под краудсорсингом понимается вовлечение через компьютерные сети множества людей для совместной деятельности по решению определенной задачи. Краудсорсинг основан на том предположении, что в обществе всегда присутствуют талантливые люди, готовые бесплатно или за символическое вознаграждение генерировать идеи, решать проблемы и даже проводить исследования в корпоративных или общественных целях, при этом главным стимулом для них является не вознаграждение, а возможность увидеть воплощение своей идеи в практической деятельности.

Йохай Бенклер в своей книге «Богатство Сетей» одним из первых отметил, что человечество проходит через радикальные преобразования по мере того, как люди создают и используют информационную среду [3]. В отличие от предыдущего периода индустриального производства, затраты на использование коммуникационных технологий становятся низкими, упраздняется технологическая централизация, обеспечивается доступ к информации огромному числу пользователей. Последнее обстоятельство, в свою очередь, сокращает разрыв между профессионалами и любителями в разнообразных отраслях знаний. Появилась возможность привлечь «сетевую толпу» к работе над сложными и разнообразными общественно значимыми проектами. При этом наблюдается огромный рост эффективности взаимодействия и влияния общества на государство. Все это ведет к революционным изменениям политической жизни, экономики, культуры, создает условия для развития гражданского общества.

Наиболее результативными участниками общественных экспертиз являются люди, равнодушные к общественным проблемам и желающие принимать активное участие в их решении. Одним из самых известных и успешных примеров применения краудсорсинга является создание энциклопедии «Википедия». Технологии коллективного мышления и проектирования с использованием компьютерных сетей применяются все шире. Таким образом, передовые страны создают условия для участия общественности в управлении государством и снижении бюджетных расходов.

В России технологию краудсорсинга в октябре 2011 года масштабно применил Сбербанк для решения своих задач. Глава банка Герман Греф в своей статье «Эффективность российской власти и модернизация» отметил, что «в последние годы возник новый класс инновационных сетевых систем, объединенных понятием «краудсорсинг». Оно обозначает новейший подход к методологии решения задач любой сложности и любого характера с использованием мудрости миллионов людей. Суть краудсорсинга в том, что к решению предельно четко сформулированной задачи привлекается как

можно больше неравнодушных людей. Их работу надо организовать так, чтобы решение было найдено.» [1]. В России активно развиваются инициативы, использующие технологии краудсорсинга, позволяющие привлечь экспертное сообщество для выработки конструктивных предложений по модернизации экономики и стимулированию инноваций [2].

В настоящее время в связи с развитием ИКТ-инфраструктуры и ростом активности взаимодействия граждан и организаций в социальных сетях формируется потребность развивать и совершенствовать технологии и методики общественной экспертизы, общественного контроля и использовать их на благо государства.

Необходимо отметить, что особый интерес представляет региональный опыт использования краудсорсинга для организации общественной экспертизы процессов перехода к электронному правительству и формированию информационного общества. Развитие единого информационного пространства Белгородской области ведется по нескольким направлениям, первым из которых была реализация проекта электронного взаимодействия «область – район – поселение», в целях организации электронного почтового обмена со всеми муниципальными образованиями области.

Следующим этапом развития единого информационного пространства Белгородской области являлась концепция создания региональной информационно-аналитической системы Белгородской области, утвержденная распоряжением правительства области и созданная в целях оперативности решения управленческих задач с применением эффективных информационных технологий и эффективности труда за счет доступа к достоверной и полной информации. Концепция создания региональной информационно-аналитической системы стала основополагающим фактором реализации проекта электронного правительства Белгородской области.

Электронное правительство России – это новая, простая и удобная форма взаимодействия граждан и органов власти, реализованная за счет применения информационно-коммуникационных технологий. Электронное правительство обеспечивает большие по сравнению с традиционным обращением в государственные организации преимущества для граждан и бизнеса и поднимает жизнь россиян на качественно новый уровень.

Электронное правительство Белгородской области было создано для предоставления гражданам и бизнесу государственных услуг в электронной форме. Такая форма краудсорсинга позволяет повысить эффективность деятельности государственных органов, сделать их более прозрачными для общества и тем самым снизить уровень бюрократизма в государственном секторе. На портале электронного правительства области граждане имеют возможность обратиться к представителям власти региона по любым интересующим вопросам, отследить прохождение документов по ведомствам, скачать необходимые бланки и формы заявок государственных

организаций, а также отправить их адресату. Портал электронного правительства является эффективным и удобным средством для быстрого доступа к информационным ресурсам и услугам государственных органов власти области.

Электронное правительство обладает следующими преимуществами:

Для граждан:

1. Поддержка возможностей самообслуживания без обращения в государственные организации.

2. Повсеместная доступность государственных услуг, вне зависимости от места жительства или пребывания гражданина.

3. Сокращение времени на общение с чиновниками и увеличение времени на жизнь.

Для бизнеса:

1. Оперативность получения информации о деятельности государственных органов.

2. Упрощенное взаимодействие с органами государственной власти при решении финансовых и юридических вопросов.

3. Экономия времени и ресурсов при создании, управлении и развитии бизнеса.

Для власти:

1. Оптимизация регламентов, модернизация и реинжиниринг процессов.

2. Создание и развитие региональных информационных систем и закрепление перечня сведений, которые они предоставляют.

3. Развитие института «электронного нотариата», учет полномочий в электронном виде в органах власти.

Обеспечение открытости власти также является одной из задач, решение которой будет окончательно достигнуто в ходе создания электронного правительства. В области создан Интернет-портал взаимодействия органов власти с гражданами и бизнес-сообществом vopros.belregion.ru. Любой гражданин, зарегистрировавший на портале свое обращение, имеет возможность проконтролировать его рассмотрение. Действует также Контакт-центр «СТОП-31». Фиксируемые операторами центра телефонные обращения анализируются и вносятся в функционал электронного правительства как задачи для конкретных структурных подразделений.

Реализация проекта «Электронное правительство Белгородской области» позволит организовать эффективное информационное взаимодействие и осуществлять постоянный мониторинг социально-экономического развития муниципальных образований региона, разрабатывать прогнозы и рекомендации дальнейшего развития.

В государственном управлении краудсорсинг - это элемент демократии, «голос народа». С его помощью можно не только проводить

социологические опросы и мнения, сбор предложений, но и использовать в решении стратегических вопросов развития.

Использованные источники:

1. Герман Греф. Эффективность российской власти и модернизация //Vedomosti.ru. 13.04.2012 //
2. Иванов В.В., Коробова А.Н. Международные технологии краудсорсинга для развития инновационных кластерных зон // Российский внешнеэкономический вестник. - 2012. - № 2, 3.
3. Benkler Y. The Wealth of Networks: How Social Production Transforms Markets and Freedom. (1st ed.). New Haven, 2006. P. 528.

*Нигматьянова Д.Р.
студент*

*кафедра ГМУ
ФГБОУ ВПО «Башкирский государственный
аграрный университет»
Россия, г. Уфа*

**СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ РАБОТЫ С КАДРАМИ
МУНИЦИПАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ**

Актуальность темы вызвана необходимостью преодоления негативных последствий смены социально-экономической формации и связанных с этой сменой изменениями в требованиях к работе органов муниципальной власти. Так же необходимо осмысление принципов и подходов к вопросам формирования технологической составляющей кадровой работы в администрациях муниципальных образований. Это требует сочетания комплексного и системного подходов к вопросам подготовки, подбора и обучения муниципальных служащих. [2]

Важным условием успешного решения стоящих перед обществом задач и укрепления российской государственности выступает совершенствование системы управления муниципальной службы. Органы власти и управления, персонал государственной и муниципальной службы могут непосредственным образом воздействовать на развитие происходящих в стране изменений, обеспечивать реализацию решений, направленных на совершенствование жизни российского общества. [1]

На сегодняшний день, одной из актуальных проблем любой государственной системы является проблема формирования качественного, высокопрофессионального корпуса государственных и муниципальных служащих.[3] Здесь поднимаются такие вопросы, как совершенствование системы, разработка научных критериев их оценки эффективности, научный подход к анализу потребностей в управленческом персонале, отбора кадров на государственную и муниципальную службу, формирование эффективных технологий, продвижения кадров, повышение обоснованности кадровых решений.

В настоящее время в Администрации муниципального района Кугарчинский район числится 56 штатных работников, из них значительное большинство сотрудников работают в возрасте до 30 лет, а меньшая часть не превышают стаж более 5 лет. Все сотрудники имеют высшее образование, что имеет немаловажное значение для государственных служащих.

Вакантные места имеются, но как правило, люди приходявшие устраиваться на работу не имели определенных навыков в определенной структуре и имели недостаточно знаний для занятия определенной должности.

Для того чтобы повысить эффективность работы с кадрами прежде всего нужно: введение должностных инструкций, введение автоматизированные системы учета рабочего времени, усовершенствовать систему мотивации персонала, стимулирующую дисциплинированных сотрудников.

Таким образом, система работы с кадрами в муниципалитете должна быть спланирована так, чтобы постоянно добиваться увеличения в составе рабочей силы тех людей, кто обладает наиболее хорошими знаниями, и следить за тем, чтобы таких востребованных работников становилось все больше в каждом подразделении. В этом и состоит задача муниципальной кадровой политики.

Использованные источники:

- 1) Аверин, А. Н. Управление персоналом, кадровая и социальная политика в организации: Учеб. пособ. / А. Н. Аверин. - М: Флинта, 2010.
- 2) Гавкалова Н. Л. Менеджмент персонала: учебное пособие / Н. Л. Гавкалова, Н. С. Маркова. 3-е издание, переработанное и дополненное. - М: ИНЖЭК, 2011.
- 3) Демин, Ю.М. Управление кадрами в кризисных ситуациях / Ю.М. Демин. - СПб: Питер, 2011.

Никитина А.В.

студент 3 курса

Гарифуллина А.Ф., к.п.н.

доцент

ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ

Россия, г. Уфа

ПРОБЛЕМА ИНФОРМАЦИОННОЙ ОТКРЫТОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНОВ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ

Под информационной открытостью в Российской Федерации понимают организационно-правовой режим деятельности любого участника социального взаимодействия, обеспечивающий любым участникам этого взаимодействия возможность получать необходимый и достаточный объем информации (сведений) о своей структуре, целях, задачах, финансовых и иных существенных условиях деятельности. [1]

Проблема информационной открытости деятельности органов местного самоуправления на сегодняшний день является очень актуальной. Люди хотят получать от органов власти достоверную и полную информацию, а власть, в свою очередь должна идти навстречу требованиям жителей. Информационная открытость и доступность деятельности местных органов власти являются важными показателями функционирования и эффективности при реализации полномочий, а также важным элементом осуществления постоянной и качественной связи между органами власти и гражданами.

Органы местного самоуправления для размещения информации о своей деятельности используют сеть "Интернет", в которой создают официальные сайты с указанием адресов электронной почты, по которым пользователем информацией может быть направлен запрос и получена запрашиваемая информация. [2]

Такой способ в наши дни является наиболее эффективным средством информирования населения.

По содержанию сайтов можно судить об уровне открытости и закрытости органов местного самоуправления, прозрачности управления, возможности жителей получать интересующую их информацию. Официальные сайты органов местного самоуправления является доступными и открытыми для пользователей сети интернет, но не смотря на это там содержится не достаточный объем информации об их деятельности. На наш взгляд, отсутствие достаточно полной информации приводит к тому, что значительная часть граждан, обратившихся в органы местной власти, не может решить свою проблему.

Так же необходимо отметить то, что жители старшего поколения имеют недоверие к информации из интернета. Они привыкли получать информацию « традиционными способами», чаще всего через СМИ, радио, газеты, личного обращения в органы местной власти и т.д.

Для решения указанных выше проблем, автор предлагает следующие действия для улучшения информирования жителей о деятельности органов местного самоуправления : 1) местным органам власти следует основательно заняться своими Интернет-сайтами; 2) увеличить количество публикаций в газетах и журналах с достоверной информацией о своей деятельности; 3) проводить публичные слушания, различные конференции;

4) введение информационных терминалов в органах местного самоуправления.

Автор считает, что постоянное совершенствование работы по обеспечению открытости деятельности местных органов власти — самый верный путь к повышению доверия населения к властным структурам, успешному осуществлению проводимых в стране преобразований.

Использованные источники:

1. См.: Россия и выборы // Еженедельный бюллетень. № 30 (52). 2004. 23-24

июня.

2. Об обеспечении доступа к информации о деятельности государственных органов и органов местного самоуправления [Электронный ресурс] : ФЗ от 9 февраля 2009г. №8-ФЗ: принят Гос. Думой 21 янв. 2009г.: // СПС «Консультант Плюс ». Версия Проф.

Николаева Е.А.
студент 2 курса
специальность «Экономика предприятий и организаций»
Богомолова Л.Л.
научный руководитель, профессор
кафедра экономики
Югорский Государственный Университет
Россия, г. Ханты-Мансийск

ОПЛАТА ТРУДА НА ПРЕДПРИЯТИИ КАЗЕННОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ «НЕФТЕЮГАНСКИЙ ЛЕСХОЗ»

Проблема оплаты труда - одна из ключевых в российской экономике. От ее успешного решения во многом зависят как повышение эффективности производства, так и рост благосостояния людей, благоприятный социально-психологический климат в обществе [1].

Для большинства людей заработная плата является основным источником дохода. Поэтому вопросы, связанные с заработной платой (ее величиной, формой начисления и выплаты и др.), являются очень актуальными как для работников, так и для работодателей.

Одним из основных принципов организации заработной платы в современной экономике является принцип материальной заинтересованности работника в результатах своего труда. Учет труда и заработной платы по праву занимает одно из центральных мест во всей системе учета на предприятии. Вопросы стимулирования труда и его оплаты были и будут актуальны при любой экономической и политической обстановке в стране.

Заработная плата – это вознаграждение за труд в зависимости от квалификации работника, сложности, количества и условий выполняемой работы, а также выплаты компенсационного и стимулирующего характера [2].

Наиболее ответственным этапом в структуре обеспеченности рабочей силой предприятия является изучение ее движения. На основании сводного отчета предприятия составим аналитическую таблицу для изучения движения рабочей силы на предприятии «Нефтеюганский лесхоз».

Таблица 1 – Исходные данные для анализа движения рабочей силы КУ «Нефтеюганский лесхоз».

Показатели	2012 год	2013 год	2014 год
Среднесписочная численность рабочих, чел	38	41	41
Количество принятого на работу персонала, чел	4	2	1
Количество уволившихся, чел	1	2	1
в том числе: по собственному желанию	1	2	1
за нарушение трудовой дисциплины	0	0	0

Таблица 2 – Показатели движения рабочей силы на предприятии «Нефтеюганский Лесхоз».

Показатели	2011 год	2012 год	2013 год
Коэффициент оборота персонала	0,25	1	1
Коэффициент оборота по выбытию	0,03	0,05	0,02
Коэффициент оборота по приему	0,1	0,05	0,02
Коэффициент восполнения выбывших работников вновь принятыми сотрудниками	4	1	1
Коэффициент текучести персонала	0,03	0,05	0,02
Коэффициент постоянства кадров	0,92	0,95	0,95

Интенсивность сменяемости кадров в 2011 году составила 0,25. Это означает прирост персонала.

Удельный вес выбывших составил в 2011 году 3 %, в 2012 году – 5 % (это максимальный показатель), в 2013 году – 2 %. Выбытия работников за нарушение трудовой дисциплины за последние три года не было, следовательно, на предприятии решены такие социальные проблемы, как пьянство, хищение, систематические прогулы и так далее. Причиной выбытия сотрудников является увольнение по собственному желанию, связанное с переездом на новое место жительства, уходом на более высокооплачиваемую работу.

Удельный вес принятых сотрудников составил в 2011 году – 10 %, в 2012 году – 5 %, в 2013 году – 2 %. На протяжении исследуемого периода принятых сотрудников больше, чем уволенных (это демонстрирует коэффициент восполнения выбывших работников).

Около 90 % сотрудников работают на предприятии более трех лет, что говорит о высоком уровне организации управления предприятием.

Трудовые ресурсы (кадры) предприятия являются главным ресурсом каждого предприятия, от качества и эффективности использования которого во многом зависят результаты деятельности предприятия и его конкурентоспособности.

В Казенном Учреждении «Нефтеюганский Лесхоз» применяют тарифную систему оплаты труда, две основные формы которой - помесечная и повременно-премиальная.

Фонд оплаты труда работников учреждений формируется на календарный год исходя из объема лимитов бюджетных обязательств средств бюджета автономного округа, средств федерального бюджета [3].

Размер заработной платы работников учреждений не может быть ниже минимальной заработной платы, установленной в Ханты-Мансийском автономном округе – Югре. МРОТ в ХМАО – Югре составляет **11854-13885** (с учетом районного коэффициента и процентной надбавки к заработной плате).

Руководитель учреждения несет ответственность за нарушение предоставления государственных гарантий по оплате труда работников в соответствии с действующим законодательством [3].

Заработная плата работников учреждения состоит из: должностного оклада (оклада); компенсационных выплат; стимулирующих выплат; иных выплат.

К компенсационным выплатам относятся:

- выплаты работникам, занятым на тяжелых работах, работах с вредными и (или) опасными и иными особыми условиями труда;
- выплаты за работу в местностях с особыми климатическими условиями;
- выплаты за работу в условиях, отклоняющихся от нормальных (при выполнении работ различной квалификации, совмещении профессий (должностей), сверхурочную работу, работу в ночное время, работу в выходные и праздничные дни и при выполнении работ в других условиях, отклоняющихся от нормальных).

. К стимулирующим выплатам относятся:

- надбавка за выслугу лет;
- выплаты за интенсивность и высокие результаты работы;
- надбавки за наличие почетных званий, ученой степени;
- премиальные выплаты по итогам работы (месяц, квартал, год).

К иным выплатам рекомендуется относить:

- единовременную выплату при предоставлении ежегодного оплачиваемого отпуска;
- единовременную выплату молодым специалистам;
- единовременное премирование к праздничным датам. [3]

Рассчитаю заработную плату нескольких работников предприятия «Нефтеюганский лесхоз».

Должностной оклад директора КУ «Нефтеюганский лесхоз» составляет 11837 руб. Выслуга лет директора более 15 лет, поэтому ему начисляется надбавка за выслугу лет в размере 30%, что составляет 3551,1 руб. За почетное звание «Заслуженный работник лесной промышленности Ханты-Мансийского автономного округа – Югры» директору начисляется надбавка за звание в размере 10%, что составляет 1183,7 руб. Итого получается сумма 16571,8 руб. Затем к этой сумме прибавляется ежемесячная премия 50% в размере 8285,9 руб. Оклад с надбавками составляет: $16571,8 + 8285,9 = 24857,7$ руб. К этой сумме прибавляется районный коэффициент в размере 70% (17400,39 руб) и северная надбавка в размере 50% (12428,85 руб). Итого, месячная зарплата директора составляет: $24857,7 + 17400,39 + 12428,85 = 54686,94$ руб.

Для сравнения, заработная плата главного бухгалтера составила 43844,6 руб., механика - 31207,3 руб., водителя - 23316,2 руб.

Таким образом, рассмотрев организацию оплаты труда работников КУ «Нефтеюганский лесхоз», осуществляемую согласно Положению по оплате труда, можно сделать вывод, что на предприятии разработана эффективная система как оплаты труда, так и премирования, стимулирующая работников на повышение показателей труда. Оплата труда работников и служащих производится в соответствии с тарифными ставками, должностными окладами и сдельными расценками. В Положении о премировании разработана система показателей, в соответствии с которыми повышается или снижается размер премии. То есть на предприятии существует четкая организация оплаты труда, которая нуждается только в регулярном пересмотре в связи с изменениями условий труда с целью повышения мотивации работников.

Использованные источники:

1. Зайцева О.Б. Заработная плата и ее роль в правовом регулировании трудовых отношений. // Трудовое право. -2008. - № 5. - 14-22 с.
2. Куренной А.М. Трудовое право России: учебник – М., Юрист, 2004. – 215 с.
3. Положение об оплате труда работников казенного учреждения Ханты-мансийского автономного округа – Югры «Нефтеюганский лесхоз» - 2013.

Николаева И.О.
студент 3 курса
Башкирский Государственный Аграрный Университет
Россия, г.Уфа

СИСТЕМА МЕЖВЕДОМСТВЕННОГО ЭЛЕКТРОННОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

Аннотация: в данной статье рассматривается функционирование системы электронного предоставления государственных и муниципальных услуг.

Ключевые слова: государственные услуги, муниципальные услуги, система межведомственного электронного взаимодействия, СМЭВ.

Одним из наиболее характерных процессов для современного российского общества стала информатизация. В связи с этим, общество стремится освоить новые способы познания и распространения информации [2]. Актуальной становится проблема возможности использования информационных средств для предоставления государственных и муниципальных услуг в электронном виде.

Для создания эффективной связи органов территориального управления с населением в решении местных проблем в качестве важной задачи Федеральным законом Российской Федерации от 27 июля 2010 г. N 210-ФЗ [1] было определено создание системы электронного межведомственного взаимодействия (далее - СМЭВ). В связи с этим, администрации городов и районов стремятся сделать государственные и муниципальные услуги более доступными для граждан, а процесс их получения - легким, простым и прозрачным. Использование СМЭВ позволяет существенно уменьшить время на поиск и обработку информации в электронной форме.

Для повышения качества и удобства получения муниципальных услуг Администрацией городского округа город Уфа с августа 2012 года внедрена система межведомственного электронного взаимодействия. В перечне муниципальных услуг (функций), оказываемых структурными подразделениями Администрации города в Администрации Орджоникидзевского района оказываются следующие услуги:

1) в сфере образования (управление образования и социальной политики):

- постановка на учет для устройства в муниципальные образовательные учреждения, реализующие программу дошкольного образования;

- прием заявлений о зачислении в муниципальные образовательные учреждения, реализующие основную программу дошкольного образования (детские сады).

2) в сфере жилищных отношений (отдел по учету и оформлению жилья):

- принятие на учет граждан в качестве нуждающихся в жилых помещениях;

- признание гражданина нуждающимся в жилых помещениях и включение в состав участников городской программы социального жилищного ипотечного кредитования;

- признание молодых семей нуждающимися в жилых помещениях, имеющих доходы, позволяющие получить кредит и включение в состав участников подпрограммы «Обеспечение жильем молодых семей».

Система обеспечивает все виды электронного взаимодействия: позволяет осуществлять запросы к федеральным и государственным органам власти, осуществлять электронное внутриведомственное взаимодействие (то есть обмениваться информацией внутри Администрации) и направлять ответы на запросы, поступившие от органов государственной власти.

Таким образом, все это позволяет оптимизировать документооборот, а жителей избавляет от необходимости приносить дополнительные подтверждающие документы, за исключением документов личного хранения.

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 27.07.2010 № 210 - ФЗ (ред. от 21.07.2014) «Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг» [Электронный ресурс] // СПС «КонсультантПлюс».
2. Ростовцева Д.В. Особенности документирования информационно-аналитической деятельности в органах регионального управления: информационные продукты // Делопроизводство. - 2011. - N 1.

Николаенко А.А.
магистрант
НАЧОУ ВПО СГА
Россия, г. Москва

ПРОБЛЕМЫ СОЦИАЛЬНОГО СОСТАВА СУДА ПРИСЯЖНЫХ ЗАСЕДАТЕЛЕЙ

***Аннотация.** Один из главных вопросов истории любого государственного или общественного института - это вопрос о его социальном составе. Именно состав во многом определяет характер института, его деятельность, отношение к нему общества и властей. Вопрос о составе суда присяжных в России — это прежде всего вопрос о демократичности этого института, о степени участия народа в такой важной отрасли государственного управления, какой является суд.*

***Ключевые слова:** присяжный заседатель, имущественный ценз, служебный ценз, столичные губернии, провинциальные губернии, списки кандидатов в присяжные заседатели, оправдательный вердикт.*

Рассмотрим состав присяжных в Российской империи в 19 веке. Согласно Судебной реформе 1864 года присяжным заседателем в России мог быть местный обыватель любого сословия при условии соблюдения трех основных требований: русское подданство, возраст от 25 до 70 лет и проживание не менее двух лет в том уезде, где проводилось избрание в присяжные.

Для определения круга людей, имевших право быть избранными в присяжные заседатели, в каждом уезде составлялись первоначальные, или общие, списки. В эти списки вносились почетные мировые судьи, гражданские чиновники не выше 5-го класса и все лица, занимавшие выборные общественные должности. К таким относились и крестьяне, избранные в сельские суды, исполнявшие должности сельских старост, волостных старшин, голов и другие должности по крестьянскому общественному управлению, созданному «Положениями 19 февраля 1861 г.».

Для всех остальных претендентов устанавливался имущественный ценз: присяжными заседателями могли назначаться лица, «владеющие землей в количестве не менее 100 десятин, или другим недвижимым имуществом ценою: в столицах не менее 2000 рублей, в губернских городах и градоначальствах - не менее 1000 рублей, а в прочих местах не менее 500 рублей, или же получающие жалование, или доход от своего капитала, занятия, ремесла или промысла: в столицах не менее 500, а в прочих местах не менее 200 рублей в год» [1, Ст. 84.3] Необходимо отметить, что имущественный ценз не был слишком высоким.

Списки составляли представители земств и городских дум, что усиливало значение органов местного общественного управления. Различное толкование закона о выборах присяжных заседателей часто приводило к противоположным выводам. В 1862 г. Н. П. Огарев, анализируя статьи «Основных положений преобразования судебной части в России», утверждал, что «в среде присяжных крестьян почти не будет» и что «большее число присяжных будет назначено из правительственных чиновников» [2, С.124]. Обозреватель журнала «Дело», основываясь на цифрах о составе населения страны, высказал предположение, что присяжные будут рекрутироваться главным образом из крестьянского сословия [3, С. 104].

Существование имущественного и «служебного» цензов, руководство дворян в комиссиях по составлению списков присяжных должны были исключить возможность широкого участия представителей простого народа в суде. Поэтому, с точки зрения формальной логики, вполне убедительным является утверждение о том, что крестьяне, составлявшие огромное большинство населения страны, фактически не допускались в суд в качестве присяжных. Но российская действительность скорректировала как

предположения законодателей, так и априорное решение вопроса о составе присяжных заседателей.

Прежде всего нужно отметить прямо противоположную картину в составе присяжных столичных уездов и всех остальных. Например, в Санкт-Петербургском уезде дворян и купцов среди присяжных насчитывалось в 15 раз больше, чем крестьян. В остальных уездах этой губернии количество крестьян среди присяжных более чем в два раза превышало число дворян и купцов, вместе взятых. Примерно такая же пропорция наблюдается и в Московской губернии. По данным за 1882 г. крестьяне составляли 49,2% всех москвичей, а дворяне и чиновники, к которым принадлежала почти половина московских присяжных, — всего 7,4%.

Таким образом, присяжные заседатели столичных губерний в большинстве своем были представителями привилегированных сословий. Крестьяне составляли здесь менее третьей части присяжных, а в нестоличных уездах крестьян среди присяжных было больше половины. Такой очень низкий процент крестьян среди столичных «судей совести» можно объяснить отсутствием здесь лиц, занимавших выборные должности по крестьянскому общественному управлению. К тому же имущественный ценз в столицах в два с половиной раза превышал ценз, установленный для присяжных в остальных местах. Влияло и нежелание членов комиссии по составлению списков допускать в суд представителей «низшего» сословия, когда имелаась возможность выбрать из «высших» слоев общества.

В обеих столицах проживало в общей сложности всего около 2% населения Европейской России [4, С.45]. Доля присяжных столичных губерний в сумме составляла примерно 1/20 часть всех присяжных заседателей страны [5].

Состав присяжных провинциальных губерний существенно отличался от столичных. Более половины провинциальных присяжных составляли крестьяне, а дворян, чиновников и купцов насчитывалось около четверти заседателей.

Как и в столичных губерниях, в составе жюри губернских уездов в провинции существует прямо противоположная картина по сравнению с остальными уездами, где почти две трети присяжных были крестьянами. Но в негубернских уездах насчитывалось почти в 6 раз больше присяжных, чем в уездах губернских городов. Это окончательно определило положение в целом по стране.

В 1873 г. крестьяне составляли среди очередных присяжных Владимирской губернии 73,7%, Нижегородской — 78,1 и Казанской — 72,2%. Через 10 лет доля крестьян несколько сократилась, но по-прежнему оставалась самой большой: 64,8% во Владимирской, 73,1% в Нижегородской и 70,6% в Казанской.

Составители Судебных уставов не могли не предвидеть, что в крестьянской по составу населения стране значительную часть присяжных

будут составлять представители «низшего» сословия. Но вряд ли авторы судебной реформы предполагали, что крестьяне будут составлять абсолютное большинство среди присяжных.

Главной причиной этого, несомненно, была сама структура населения России, состоявшего почти на 90% из крестьян. Но русское крестьянство было далеко не однородной массой по своему составу, поэтому рассмотрим, какие из его слоев чаще всего представляли присяжные заседатели.

Закон представил выборы присяжных таким образом, чтобы в жюри попадали наиболее «благонадежные» и состоятельные крестьяне. Вспомним, что в списки присяжных вносились крестьяне, во-первых, удовлетворявшие условиям имущественного ценза и, во-вторых, занимавшие административные должности в крестьянском управлении. При этом от крестьян, занимавших должности, не требовалось владения определенным размером имущества, земли или дохода.

Освобождая часть крестьян от имущественного ценза, авторы судебной реформы, вероятно, предполагали, что на административные должности избираются самые зажиточные и «благонамеренные» люди. Но на практике богатые крестьяне старались избегать выборных должностей. В результате идея «крепкого мужика» на месте присяжного заседателя не осуществилась. Большая часть крестьян, попавших в списки присяжных на основании «служебного» ценза, были выходцами из беднейших слоев народа.

Такое явление, как численное преобладание крестьян в русском суде присяжных, невозможно оценить однозначно как для самих крестьян, так и для суда. Для крестьян участие в суде было тяжелой повинностью, от которой они не могли уклониться. В то же время это участие повышало уровень народного правосознания, имело большое воспитательное и образовательное воздействие. Присяжные заседатели из крестьян выгодно отличались тем, что они хорошо знали условия жизни и побудительные мотивы к преступлению большинства подсудимых, также принадлежавших к крестьянскому сословию. В 1873 году, например, крестьяне составляли 86,8% населения всех действовавших тогда 6 судебных округов и 61,9% всех осужденных судом [6, С.53].

С другой стороны, крестьяне, успешно справлявшиеся с делами о «бытовых» преступлениях (убийства, кражи и др.), были очень консервативны, когда дела касались преступлений против церкви или дел, имевших политическую окраску. В большинстве случаев приговоры присяжных были простыми и справедливыми (об этом говорит, в частности, низкий процент апелляций). Присяжные из крестьян выражали отношение народа к явлениям российской действительности и заставили изменить устаревшие и жестокие законы, не соответствовавшие представлениям народа о соотношении преступления и наказания.

С другой стороны, находились примеры и явной несправедливости присяжных по некоторым категориям уголовных дел: например, жестокость к конокрадам и святотатцам. снисходительность к преступлениям против женской чести и злоупотреблениям должностных лиц. Надо отметить и резкое увеличение числа оправдательных вердиктов перед большими православными праздниками. В результате репрессивность суда присяжных в рассматриваемый период была на 12% ниже репрессивности коронного суда [7, С. 51].

Суд присяжных по своему составу был самым демократическим из всех институтов, созданных в России в результате буржуазных реформ. Суду присяжных было предоставлено право помилования, что прежде являлось исключительной прерогативой верховной власти. Своей деятельностью жюри влияло на изменение российского законодательства, суд присяжных был олицетворением власти большинства в осуществлении одной из важнейших частей государственного управления - судебной власти.

Использованные источники:

1. ПСЗ. Собр. 2. № 41475. Ст. 84. 3.
2. Колокол. 1862. 1 декабря. № 151. С. 1249.
3. Московские ведомости. 1867. 31 марта. № 73; Дело. 1868. № 5 «Внутреннее обозрение». С. 104.
4. Рашин А. Г. Население России за сто лет. 1811—1913. Статистические очерки. М., 1956. С. 129. Табл. 91; С. 125. Табл. 88.
5. ЦГИА СССР. Ф. 1406. Оп. 86. Д. 3007. Л. 85.
6. Свод статистических сведений по делам уголовным, возникшим в 1873 г. Спб., 1874. С. 53. 44.
7. Отчет Министерства юстиции за 1866 год. Спб., 1869. С. 21. 33

Нистеренко А.Г.

магистрант, студент

*ГБОУ ВПО "Башкирская академия государственной службы и
управления при Президенте РБ"*

Россия, г. Уфа

РОЛЬ ВНУТРЕННЕЙ И ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ В РАЗВИТИИ ПРЕДПРИЯТИЯ (НА ПРИМЕРЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «ПРОМЫШЛЕННАЯ ЭКОЛОГИЯ»)

Каждая организация развивается по своей стратегии, или, по словам П. Друкера, «действует на основе своей теории бизнеса», иными словами, осуществляет выбор. Сегодня, в период быстрых изменений, выбор стратегии развития предприятия связан с учетом новых реалий окружающего действительности, которые сами по себе не подсказывают фирме, какой курс выбрать и как его курс реализовывать, они ставят вопросы, ответы на которые будут основанием для выработки стратегии отдельной организации. Если у фирмы или предприятия нет стратегии,

значит, нет способа определить, какие решения способствуют достижению необходимых результатов, а какие ведут в ложном направлении.

Стратегическое управление помогает собрать весь комплекс инструментов управленческой деятельности и обеспечить конкурентные преимущества на основе адекватного реагирования на изменения внешней среды. Для российских предприятий необходимым становится использование стратегического планирования и стратегического менеджмента, что позволит заглянуть в будущее, сформулировать стратегию, определить достоинства и конкурентные преимущества фирмы, ликвидировать стратегические угрозы и опасности[2].

Ситуацию на предприятии в целом, с точки зрения стратегического управления можно проанализировать с помощью PEST-анализа, чтобы выяснить достижения, перспективы развития и проблемы фирмы[8].

PEST-анализ основан на составлении перечня возможных воздействий внешней и внутренней среды по следующим направлениям: политические факторы (P), состояние экономики (E), социально-культурные особенности (S): научно-техническая среда (T). Суммарная оценка указывает на степень готовности компании реагировать на текущие и прогнозируемые факторы макроокружения[4].

В нашем случае мы предприняли попытку провести PEST-анализ на примере одного из предприятий города Уфы, которое было создано в 2006 году с целью внедрения передовых технологий по очистке систем кондиционирования и вентиляции воздуха на промышленных предприятиях города Уфы и республики. Компания использует для производства работ оборудование Финской фирмы «AirPower».

Итак, какой же была ситуация на момент создания предприятия? Продумывая целесообразность существования фирмы, ее организаторы столкнулись с тем, что системы вентиляции предприятий города, как правило, не очищались со дня строительства объектов. В связи с чем, в соответствии с Приказом Министерства РФ от 18 июня 2003 г. №313 и Федеральным законом «О пожарной безопасности» предприятием была создана специальная программа, которая нацелена на защиту жизни и здоровья граждан, физических и юридических лиц, государственного или муниципального имущества, охраны окружающей среды.

Разработанная программа нашла поддержку у органов государственной власти, местного самоуправления, которые, в свою очередь, нацелили организации, их должностных лиц, а также граждан, на неукоснительное выполнение правил пожарной безопасности и ответственность в соответствии с законодательством России. Таким образом, фирма «ПромЭко» вошла в рынок, обеспечив себя стабильным спросом на услуги. Кроме этого, реализация данной программы привела к дополнительному росту коммерческого сегмента, так как экономический рост, который в последние годы мы наблюдаем в республике, требует

систематических мероприятий от организаций и фирм с целью контроля над состоянием вентиляционных систем и поддержания трудоспособности граждан и персонала.

Создателями программы, которая позволила открыть новое предприятие «ПромЭко», было, таким образом, замечено, что в структуре спроса коммерческих услуг происходит сдвиг в сторону работ по очистке вентиляционных систем, что и позволило фирме прийти к той стабильности, о которой мы говорили в начале нашего анализа. Одним из гарантов стабильности функционирования предприятия стало осознание руководителями предприятий и организаций необходимости систематического и планомерного контроля за работой вентиляционных систем. Еще одним важным условием стабильности стало то, что руководители обслуживаемых предприятий при тщательно разработанных мероприятиях по контролю вентиляции понимают, что угрозы антисанитарной обстановки и возгорания практически сведены к нулю. Сложившаяся ситуация способствовала тому, что услуги «ПромЭко» стали востребованными.

Таким образом, уникальная технология и предоставляемое оборудование позволили фирме в короткие сроки, без разборки воздуховодов, и других трудоемких работ привести системы в надлежащее состояние. А сама фирма имеет возможность вести в отрасли эффективный бизнес.

Использованные источники:

- 1 Абрютин, М.С. Финансовый анализ коммерческой деятельности: учебное пособие / М.С. Абрютин. - М.: Финпресс, 2005. - 173 с.
- 2 Войтоловский, Н.В. Комплексный экономический анализ предприятия / Н.В. Войтоловский, А.П. Калинина, И.И. Мазурова.- Спб.: Питер, 2009. - 576 с.: ил. – (Серия «Учебник для вузов»)
- 3 Ковалев, В.В., Волкова, О.Н. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учеб. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2007. – 424 с.
- 4 Протасов, В.Ф. Анализ деятельности предприятия (фирмы): производство, экономика, финансы, инвестиции, маркетинг: учебник / В. Ф. Протасов. - М.: «Финансы и статистика», 2006 - 536 с: ил.

*Ноакк Н.В., к.п.н.
ведущий научный сотрудник
Центральный экономико-математический институт РАН
Россия, г. Москва*

МЕТОДЫ ПСИХОЛОГИЧЕСКОГО ИССЛЕДОВАНИЯ В ЭКОНОМИКЕ ЦИФРОВОГО КИНО¹⁷

Аннотация. Работа является частью масштабного мультидисциплинарного проекта, посвящённого разработке новых инструментов измерения и прогнозирования в цифровой экономике. Представленная вниманию статья отражает результаты психологического исследования спроса на киноконтент. Установлена значительная степень вариативности представлений испытуемых о словах-эмоциях, используемых при оценке воздействия киноконтента, как и высокая неоднозначность в представлениях «творцов» кинопродукции о роли цифровых технологий, их преимуществах и недостатках для производителей и потребителей контента.

Ключевые слова: цифровая экономика, киноконтент, методы психологического исследования, факторы спроса на кинопродукцию

Введение. Актуальность проекта обусловлена, с одной стороны, ростом количества продуктов в цифровой форме (фильмов, музыки, программного обеспечения и т.д.), с другой, отсутствием адекватных инструментов для измерения и прогнозирования спроса на них. Представленная вниманию работа отражает результаты авторских исследований в области психологии спроса на киноконтент (трейлеры, фильмы). Предметом исследования являются психологические методы изучения спроса как потребителей кинопродукции, так и её создателей.

Прежде всего, речь идёт о факторах, связанных со зрителем как основным потребителем киноконтента (психологические особенности личности и темперамента зрителя, уровень его художественного вкуса, образования, богатство эмоциональной сферы и т.д.). Далее, говоря об особенностях контента, (особенно, если речь идёт об отечественной продукции) мы не хотели упускать из виду факторы, влияющие на его создание. В настоящий момент наиболее интересным направлением исследования представляется изучение характеристик творцов контента (режиссёров, сценаристов, в частности) – в частности, их представлений о киноискусстве, гражданской позиции, ценностей, психологических особенностей личности.

В качестве близких нам работ по исследованию первой группы факторов можно указать [1; 2]. Коллектив авторов, основываясь на трёхфакторной модели эмоций, разработал оригинальную методику описания зрителями своих эмоциональных состояний при просмотре

¹⁷Работа подготовлена при финансовой поддержке Российского научного фонда проект № 14-18-01999

трейлеров к фильмам, что позволило создать модель прогнозирования кассового успеха фильма.

При знакомстве с результатами этого исследования, мы задали себе вопрос – одинаково ли представляют зрители значение тех слов-эмоций, которые они используют для самоописания. Это определило направление нашей работы и выбор соответствующего метода, описанного ниже.

Экспериментальное исследование «зон» представления зрителями эмоций. Как уже было сказано, толчком к исследованию явилось предположение, что при выборе слов для описания своих эмоциональных состояний при просмотре киноконтента (например, трейлеров к фильмам) респонденты могут опираться на различные интерпретации этих слов. Была выдвинута гипотеза, что разница в толкованиях может решающим образом воздействовать на принятие решения о просмотре фильма, сыграть роль фактора, обуславливающего предпочтение зрителей. Сказанное определило направление дальнейшего анализа – выявить «зоны» представлений испытуемых о словах, обозначающих используемые в самоописаниях эмоциональные состояния личности.

С этой целью использована адаптированная к задачам данного исследования авторская методика «Определи качество» (О.К.). В основу методики положен принцип сбора формулировок представлений о ряде часто встречающихся качеств личности. Формулировки даются в свободной форме, что должно привести к отражению в них реальных представлений испытуемых о конструкциях качеств, их назначении, пределах их действия, а также позволяет выявить индивидуальные тяготения к определённому способу «презентации» себя, удобному для последующего выбора тактики конкретного поведения (самоописания и выбора).

Для обработки и анализа данных было взято *удивление*. В указанном ранее исследовании[1] было выдвинуто предположение, что от наличия *удивления* в списке указываемых респондентами эмоций зависит принимаемое респондентами решение о просмотре фильма. Причём, осталось неясным, почему в одних случаях зрители принимают позитивное решение, а в других – негативное (при наличии *удивления* и в том, и в другом случае). Мы выдвинули гипотезу, что слово, обозначающее эмоцию *удивление*, понимается по-разному, другими словами, что респонденты, употребляя данное слово в своих самоописаниях, вкладывают в него различное семантическое содержание.

В исследовании участвовало 60 человек, все - студенты Восточно-Сибирской Академии образования, кафедра психологии, первый курс. Обработка полученных данных проводилась с использованием качественных методов, в частности, метода выявления частотности встречаемых признаков слов-эмоций в исследуемой выборке. Параллельно осуществлялось сравнение интерпретации выделенных признаков *удивления* испытуемыми, с одной стороны, и результатов анализа тех же признаков исследователями в

области эмоций и эмоциональных состояний – с другой. Здесь мы воспользовались наиболее полным обзором по эмоции «удивление», сделанным в [7] Такое сравнение мы посчитали целесообразным, чтобы убедиться, во-первых, что мы продолжаем находиться в поле исследуемого явления (*удивления*) Кроме того, так называемая житейская психология – база новых научных знаний и, может быть дополнением и обогащением сложившегося категориального аппарата науки.

Ниже приведен список признаков *удивления*, выделенных нами по анкетам студентов. Слева указан признак, справа – порядковое число испытуемого в протоколе данных. Некоторые признаки, схожие, по нашему мнению, объединены. Порядок перечисления обусловлен уменьшением частотности использования признака респондентами.

1. Неожданность, внезапность: 3, 4, 5, 6, 8, 11, 13, 15, 17, 21, 22, 23, 24, 25, 26, 27, 28, 30, 31, 32, 43, 45, 47, 59, 62; случилось то, что не ожидал: 37 (25 чел.);

2. *амбивалентность* (респонденты описывают этот признак другими словами – см. ниже): 4, 9, 18, 33, 37, 39, 42, 45;

3. непонимание: 28, 34, 39; непонятное: 9; не укладывается в мир: 35; то, чего нет в картине мира: 25;

4. когнитивный диссонанс, обескураживающая реакция: 11;

5. что-то новое: 6, 15, 60, 47; необычное: 6, 7, 35, 42;

6. характерная мимика: 40, 47; выглядит нелепо: 36; невозможно скрыть: 47;

7. рождает интерес: 38: 41; интересное явление: 44 (здесь объединение проблематично: нечто, рождающее интерес, может и не быть интересным явлением);

8. эмоциональное потрясение: 46; шок от информации: 61 недоумение: 12;

9. приятное: 13, 62;

10. непредсказуемость: 6 24;

11. недоумение при виде того, что самому сделать стыдно или страшно: 12;

12. множество разных чувств в одно время: 16;

13. превосходит ожидаемое и наоборот: 20;

14. долго ждал и начал терять веру: 21;

15. осознание: 23;

16. сюрприз: 25;

17. восхищение: 28;

18. понимание неопределённости: 33;

19. рождает восторг или презрение: 42;

20. не совпадает с логикой: 59.

Анализ результатов. В нашей работе [3], посвящённой изучению качеств личности в самооценке, выявлена высокая степень неоднозначности

в представлениях и понимании качеств различными людьми. Показано, что единого, конвенционального представления о качествах в группе испытуемых не существует. По-разному видятся ситуации проявления одних и тех же качеств, различны истолкования их функций, назначения. Нет единого представления относительно конструкций качеств, их ведущих опорных признаков. Степень неоднозначности варьируется от качества к качеству и зависит как от значимости качества относительно социальных требований и социальных ожиданий, так и личностной значимости - к примеру, "степени задействованности" данного качества в решении жизненно важных для испытуемого проблем. Это приводит, в частности, к тому, что семантически сходные, синонимичные слова получают в толкованиях различную оценку - или, напротив, различные по структуре и направленности качества получают однозначные толкования.

В ситуации со словами-эмоциями наблюдается похожая картина. Только около 40 % испытуемых продемонстрировали общность представлений об удивлении. Остальные в своих определениях опирались на различные признаки слова-эмоции, рисовали разные конструкции качества, демонстрировали несхожесть в понимании его функций, назначения. Пока неясно, какими факторами обусловлена данная вариативность. Возможно, они близки тем, которые были выявлены при исследовании качеств личности – значимости относительно социальных требований и ожиданий и степени актуальности в решении проблем респондентов.

Как видно из списка, почти половина респондентов опирается при толковании качества на общий признак – **неожиданность, внезапность**. В научных источниках это признак удивления также отмечается в качестве основного. Один из классиков исследований эмоциональных состояний К. Изард замечает: «Удивление порождается резким изменением стимуляции. Внешней причиной для удивления служит внезапное, неожиданное событие. Этим событием может быть удар грома, вспышка фейерверка или нежданное появление друга. [9, стр. 190]. С другой стороны, можно возразить, что внезапный звук может не удивить, а испугать человека. Следовательно, нужна ещё какая-то характеристика стимула, которая только одна и может привести к удивлению как к психической реакции, а не только физиологической. Более точно сказано С. И. Ожеговым: удивление - это впечатление от чего-нибудь неожиданного, странного, непонятного. Вот эта-то необычность стимула (от того он и становится неожиданным, не отвечающим нашим ожиданиям, представлениям), а не просто новизна и внезапность, и является, очевидно, главной причиной появления удивления. В этой связи В.Чарлзуорт определяет удивление как ошибку ожидания (Взято по [5]).

Признак неожиданности, внезапности – лидер по количеству выборов среди наших респондентов. Исследователи удивления также отмечают его в качестве определяющего, главного.

Проанализируем частотность других признаков удивления. Два признака встречаются: 8 раз (№2, №5); один признак (с некоторыми вариациями) – 6 раз (№3); один – четыре раза (№ 6). Большая часть признаков встречается лишь один раз (№№ 11-20).

Безусловно, в некоторых случаях разделение признаков (как и объединение) проблематично. Например, №4 (когнитивный диссонанс) кажется очень близким №3 (непонятное, непонимание). Или №13 (*превосходит ожидаемое и наоборот*), казалось бы, повторяет №1. И всё-таки в интерпретациях есть такие нюансы значений, которые было бы жаль игнорировать.

№2 Амбивалентность (в скобках приведены номера испытуемых в протоколе данных). *Удивление*, по мнению, испытуемых, бывает и приятным, и неприятным. Вот выдержки из определений: «события и плохие, и хорошие» (4); «удивление может быть положительным или отрицательным» (9); «состояние, которое позволяет получать отрицательные или положительные эмоции» (18); «может быть либо позитивным, либо негативным» (33); «бывает с хорошим концом, бывает с плохим» (37); «бывает и с хорошим концом, и с плохим» (39); «либо в восторг, либо в презрение» (42); «может быть приятной. но и не очень тоже» (45).

Исследователи удивления, как и респонденты, указывают на амбивалентность этой эмоции (иногда это свойство обозначается как *нейтральность*), как на его исключительную характеристику, отличающую данную эмоцию от других, что позволяет некоторым авторам говорить об удивлении, скорее, как о психическом состоянии, нежели собственно эмоции. Так, А. Н. Лук определяет удивление как нейтральное чувство, особенно, на начальной стадии его возникновения: «Удивление возникает при резком изменении обстановки, при несоответствии действительной ситуации и ожидаемой. Причем вначале невозможно определить, в какую сторону направлено изменение, выгодно оно или невыгодно. Поэтому удивление вначале нейтрально. Оно может и в дальнейшем сохранить чувственно-нейтральный характер и угаснуть, если изменение ситуации не затрагивает интересов человека. Если же оно небезразлично, то удивление приобретает положительную или отрицательную окраску, т. е. превращается в приятное удивление или неприятное удивление» (Взято по: [7]). Аналогичным образом рассматривает удивление и И. Вачков: Само по себе удивление не имеет определенного знака – «плюс» или «минус» (Взято по: [7]).

№8 эмоциональное потрясение; шок от информации, недоумение. Этот признак отражает разную интенсивность удивления. На различную интенсивность эмоции указывают и исследователи (иногда это свойство называют *стадиями развития удивления*, подчёркивая динамический аспект явления).

И. А. Васильев, связывающий удивление с формированием проблемы, выделяет три стадии возникновения и развития этой эмоции. Первая стадия -

недоумение. Оно возникает при относительно малой уверенности в правильности прошлого опыта, когда некоторое явление не согласуется с этим опытом. Противоречие еще осознанно слабо, смутно, а прошлый опыт еще недостаточно проанализирован. Направленность недоумения четко не выражена, а его интенсивность незначительна. Вторая стадия связана с аномальным *удивлением*. Она является следствием заострения противоречия, осознания несовместимости наблюдаемого явления с прошлым опытом. Третья стадия - изумление. Оно возникает тогда, когда человек был абсолютно уверен в правильности предыдущих результатов мыслительного процесса и]прогнозировал результаты, противоположные возникшим (Взято по: [5]).

Признаки №№ 3-5 мы разделили. Тем не менее, нельзя не увидеть их связи – в них подчеркнут интеллектуальный аспект *удивления*. Действительно, *непонимание, непонятное, не укладывается в мир, что-то новое, необычное* – все эти употребляемые респондентами слова и словосочетания указывают на связь удивления с мыслительной деятельностью человека. Это ещё одно свойство *удивления*, которое его исследователи считают спецификой именно этой эмоции.

Одним из первых в отечественной психологии, кто рассмотрел *удивление* в аспекте отношения к когнитивной деятельности, был П. Я. Якобсон, выделивший эту эмоцию в ряду с другими интеллектуальными чувствами: «Большая и разнообразная деятельность человека, заключающаяся в приобретении знаний о действительности, порождает своеобразный эмоциональный отклик. Это чувства, связанные с процессом решения тех или других теоретических и практических задач, с процессом приобретения знаний... Это и чувство удивления перед сложным и ещё непонятым явлением, и чувство любознательности по отношению к новому, ещё не познанному, это и чувство сомнения в правильности найденного решения, чувство уверенности в верности вывода, и радость и гордость по поводу сделанного открытия и т. д.» (Взято по: [7]). В дальнейшем проблема интеллектуальных эмоций и чувств была детально изучена отечественными психологами И. А. Васильевым, В. Л. Поплужным и О. К. Тихомировым. Происхождение *удивления* соотносится с первой фазой мыслительного процесса, которая заключается в формировании проблемы: «Результатом этой фазы является постановка вопроса. В вопросе, с одной стороны, содержится знание о нераскрытости некоторых связей и отношений, а с другой – само это знание переживается субъектом в форме эмоции удивления. Недостаточно сказать, что нечто «новое» вызывает удивление. Последнее обусловлено мыслительным процессом, в ходе которого выясняется, что «новое» не может быть объяснено из прошлого опыта субъекта, т. е. противоречит ему. Именно на основе этого противоречия «новое» специфическим образом оценивается субъектом с

точки зрения мотивов мыслительной деятельности и переживается им в форме эмоции удивления» (Взято по: [7]).

В работах зарубежных исследователей эта характеристика *удивления* часто осмысливается через понятие несоответствия, дисбаланса. Р. Уиллис: *удивление* «тесно связано с когнитивным несоответствием - рассогласованием, дисбалансом или диссонансом. В более узком смысле - это реакция на внезапное изменение в уровне согласованности. [8]. В своей статье Уиллис описывает роль удивления в научении и некоторые результаты исследований в этой области. Л. Кеймен высказал предположение, что для вырабатывания условной реакции раздражитель должен вызывать *удивление*. В поддержку этого тезиса он привел яркие демонстрации блокировки - неблагоприятного исхода обусловливания, при котором игнорировались значимые, но избыточные (и, таким образом, не вызывающие *удивление*) сигналы. Наряду с этим было продемонстрировано явление контрблокировки, или "сверхобусловливания", при котором, например, хорошее событие (пища) вызывало сильное *удивление* вследствие ожидания плохого события (удара электрическим током) В нашей выборке с этой характеристикой *удивления* соотносится признак №13 (*превосходит ожидаемое и наоборот*). Рескола и Вагнер формализовали теорию обусловливания *удивления* в виде простой модели линейных операторов. Эта модель успешно интегрировала блокировку, контрблокировку и некоторые другие, интуитивно неочевидные феномены обусловливания. Вагнер расширил эту модель, чтобы включить в нее как простое привыкание, так и сложные процессы обработки информации у людей. Все уровни научения в этой модели оказались взаимосвязанными через понятие *удивительности* раздражителя (Взято по: [8]). Там же автор приводит результаты исследований связи удивления и внезапных изменений в *уровне согласованности*. Наибольший интерес представляют собой следующие полученные высокие корреляции: *удивление* и несогласованность - 0,89 *удивление* и изменение несогласованности - 0,86, *удивление* и неприятность - 0,83 Первая корреляция примечательна тем, что показывает, насколько точно приятность может прогнозироваться на основе степени несогласованности, вторая корреляция демонстрирует, что *удивление* очень тесно коррелирует с величиной изменений в степени согласованности. Третья корреляция свидетельствует о том, что в тех случаях, когда любые изменения несогласованности направлены в сторону увеличения, *удивление* является неприятным [там же]

Признак *несоответствия*, в более широком контексте, выделяет и А.Н. Лук. *Удивление* порождается «несоответствием реальной ситуации той, которая ожидалась» и выражаемое «в попытках согласовать нынешнюю ситуацию с прежним жизненным опытом» (Взято по: [5]).

К. Д. Ушинский полагал, что в *удивлении* к чувству неожиданности присоединяется сознание трудности примирить новое для нас явление с теми

представлениями, которые уже имеются у человека. Пока мы не обратим внимания на эту трудность, мы будем испытывать только чувство неожиданности или чувство обмана. По мнению Ушинского, дело не в самом явлении или образе, нас поражающем, а в его отношении к нашим убеждениям и рядом наших мыслей, обуславливающих наши ожидания. «Явление, поражающее химика или ботаника, может вовсе не поразить человека, незнакомого с этими науками, и наоборот, то, что поражает человека, не знающего химии и физики, вовсе не поразит специалиста в этих науках, и не поразит не потому, что химик или физик привыкли к данному явлению (они могли его прежде никогда и не видеть), но потому, что они знают, что ожидаемое явление должно произойти, и будут, напротив, удивлены, если оно не произойдет» [6, стр. 434]. Ушинский приводит для доказательства своей позиции мнение Броуна, который утверждал, что *удивление* предполагает предварительные знания, которым новое явление противоречит, и поэтому *удивление* невозможно при полном невежестве. Развивая эту мысль, Ушинский отмечает, что для младенца все явления новы, но он ничему не удивляется. «Мы удивляемся новому, неожиданному для нас явлению именно потому, что чувствуем всю трудность внести его как новое звено в вереницы наших представлений, и как только мы это сделаем, так и чувство удивления прекратится...» [там же, с. 435].

К. Д. Ушинский полагает, что людей, не ищущих удивления (нелюбознательных), действительно можно встретить, как и вообще людей, равнодушных к приобретению знаний; но людей, не способных удивляться, нет. Ушинский пишет о трех видах людей, которые редко удивляются. Во-первых, это те, которые настолько увлечены своим делом, что мало интересуются всем остальным. Во-вторых, те, у которых много разнообразных знаний и которых редко чем можно удивить. В-третьих, это люди, которые знают все поверхностно, но которые, как им кажется, могут все объяснить (т. е. дилетанты).

Ушинский считает, что свежее детское (непосредственное) и в то же время мудрое удивление присуще глубоким мыслителям и великим поэтам, останавливающимся часто перед такими явлениями, на которые все давно перестали обращать внимание. Поэтому талантливый человек всегда кажется толпе несколько ребенком. Ушинский справедливо считает такое удивление одним из сильнейших двигателей науки: часто нужно только удивиться тому, чему еще не удивлялись другие, чтобы сделать великое открытие. «Правда, - пишет Ушинский, — ученый уже не удивляется тому, чему еще дивится невежда, но зато он удивляется тому, чему невежда не может удивиться» [6; с. 437].

В некоторых определениях (№№ 7, 14, 15, 18) респонденты неявно пытаются определить функцию *удивления*. Это может быть, например, рождение интереса, осознание того, что до этого было бессознательным, внесение ясности в ситуацию неопределённости.

Функция (значение) *удивления* является предметом и научных исследований. К. Изард утверждает, что основная функция этой эмоции состоит в том, чтобы подготовить человека к эффективному взаимодействию с новым, внезапным событием и его последствиями. *Удивление* освобождает проводящие нервные пути, подготавливает их к новой активности, отличной от предыдущей. Изард приводит выражение С. Томкинса (Tomkins, 1962), что *удивление* - это «эмоция очищения каналов». И. А. Васильев, делает акцент на другом аспекте - с помощью *удивления* эмоционально окрашивается и выделяется нечто «новое», имеющее ценность для человека. Эмоция *удивления* презентует сознанию еще неосознанное противоречие между старым и новым и на этой основе дает возможность человеку осознать необычность ситуации, заставляет внимательно ее проанализировать и, следовательно, ориентирует его в познании внешней действительности (Взято по: [5]).

В практической психологии *удивление* считается средством воздействия. Так, В. С. Таранов в книге «Секреты поведения людей» пишет следующее: «Нет лучшего средства привлечь других людей на свою сторону, чем неожиданное, яркое, запоминающееся, буквально кричащее за вас и в вашу пользу действие» [10; стр. 178)]. «Неожиданный ракурс – особое явление, в котором привычный опыт и знакомые связи «взрываются» в нас, что называется, «в пух и прах» в момент их нам предъявления то ли непосредственно, то ли описательно, то ли аллюзивно» [там же, стр. 228]

Манипулятивная природа *удивления* позволяет рассматривать его в качестве основы психотехнологии всех видов деятельности, направленной на воздействие на других людей – педагогики, рекламы и т. п. «В умелых руках реклама может стать эффективным средством манипулирования (удивления, внушения, заражения, подражания и т.д.) (Кремлянец, 2000). (Взято по: [7]).

Ответы наших респондентов показывает широкий спектр приписываемых этой эмоции значений. Кроме того, степень однозначности толкований сильно варьируется, тем самым, безусловно, оказывая влияние на выбор состава эмоционального ряда при описании воздействия киноконента. Факторы, оказывающие влияние на выбор, пока неизвестны, как непонятны и условия использования данного слова-эмоции в списке предлагаемых респондентам для самоописаний.

Методы исследования характеристик создателей контента. Для исследования было решено использовать метод письменного опроса в свободной форме. Основную выборку составили студенты кафедры режиссуры кино- и телепрограмм Московского государственного университета культуры и искусств, г. Москва, 2 курс, (14 человек). Было также положено начало серии встреч с режиссёрами кино, уже имеющими разнообразный опыт в этой сфере. В качестве исследовательского инструмента мы избрали метод интервью-беседы.

Задача, поставленная нами при создании анкеты для письменного опроса – получить представления респондентов-будущих создателей киноконтента о роли цифры в кино, преимуществах и недостатках её использования для создателей киноискусства и его потребителей. Ответы было предложено давать в свободной форме (небольших сочинений).

Для создания анкет решено было использовать мнение экспертов по вопросу изменения кинематографа в связи с появлением цифровых технологий. Для этого был осуществлён обзор литературы и выделены основные, с точки зрения исследователей, признаки «нового» кино. С опорой на [4] выделены четыре ключевых фактора трансформации кино на протяжении последних полутора – двух десятилетий: 1. переход кино с аналогового способа передачи изображения на цифровой. Это, видимо, – основное изменение, которое определяет и все перечисляемые последующие. 2. изменение стратегий просмотра кинопродукции. Имеется в виду, в частности, возможность вмешательства зрителей в сами “тела фильмов” — их остановка, фрагментация, прямое цитирование без изменения медианосителя, отделение изображения от звука и т.д.; 3 “кризис нарратива”, то есть возникновение проблем с кинематографическим повествованием. 4. новое соотношение сил в области основных кинематографических моделей и раздел их “сфер влияния” — в первую очередь, за счет “ослабления” модели арт-синема в Европе и “перераспределения канонов” в пользу восточных кинематографий и американского кино, как независимого, так и голливудского.

Результаты письменного опроса, обработка и анализ. Анкета, предлагаемая студентам, содержала инструкцию, в которой авторы обращались к студентам как к будущим профессионалам-создателям отечественной киноиндустрии с просьбой поделиться своими соображениями о функциях киноискусства и возможностях его развития. Предлагалось дать *развёрнутые ответы* на предложенные ниже вопросы. Собственно вопросов по предмету анализа было 10, один из вопросов касался социологических характеристик (пол, возраст).

После обзора исследовательской литературы один из ключевых вопросов был сформулирован следующим образом: Что, на Ваш взгляд, изменилось с переходом на цифровое кино? Укажите, какие изменения Вы видите как для зрителей, так и для авторов? Укажите, пожалуйста, преимущества и недостатки для тех и других.

14 человек (практически, все) признали значительные изменения в отрасли с переходом на цифровые технологии, причём, 8 респондентов указали как преимущества, так и недостатки этого процесса и для зрителей, и создателей контента; 5 человек сделали акцент на позитивных изменениях; один респондент ответил, что кардинально ничего не изменилось. В одной из анкет этот вопрос остался без ответа.

В процессе обработки анкет были определены признаки (критерии), которые позволяют объединить (разделить) ответы в несколько групп. Кроме того, было решено отдельно анализировать ответы, касающиеся создателей контента и его потребителей.

Ещё одна градация касалась преимуществ и недостатков для обеих указанных выше групп.

Плюсы перехода к цифровым технологиям. По анкетам можно выделить 5 критериев, названные нами условно–технические, финансовые, художественно-эстетические, маркетинговые, субъективно-психологические (цифра в скобках обозначает, как и раньше, номер респондента в протоколе).

К техническим преимуществам цифровых технологий для создателей контента респонденты относят следующие: упрощение процесса съёмки фильма (1; 2; 4), оперативность коррекции того или иного неудачного кадра (1), упрощение процесса «постпродакшена» (монтаж, просмотр кадров и т.д.).(2; 7),отсутствие ограничения в материале (7), простота копирования и редактирования уже отснятого материала, причём, редактирования как оперативного – в процессе создания фильма, так и отсроченного во времени; простота распространения (2; 11; 13); принципиальное улучшение общего уровня кинопроцесса и связанного с ним инструментария («Цифровое кино дало новые форматы, качество изображения, носители, камеры, другой уровень мультипликации и спецэффектов») (13).

Финансовыепреимущества для создателей контента, связанные с цифровыми технологиями: дешевизна по сравнению с плёнкой («возможно сделать неограниченное количество дублей») (1; 13; 5),аренда плёночных камер обходится дорого (14), увеличение кассовых сборов – связано, в частности, с увеличением поля деятельности (3).

Художественно-эстетические преимущества «цифры» - помощь «свободным» художникам («цифра позволяет независимому кинематографисту дать возможность снимать кино, запечатлевать на своей матрице ход мысли автора») (14),улучшение качества (7; 12), возможность оперативной оценки снятого материала (10), возможность более ярко, выразительно воплотить свои идеи (8); отсутствие жесткой идеологической структуры и цензуры, свобода графического творчества (8)

К группе маркетинговыхмы отнесли указываемые респондентами плюсы, связанные с возможностью быстрее распространять продукт, привлечь к себе внимание как зрителей, так и людей, от которых зависит судьба кинопродукта (7; 8).

К субъективно-психологическим мы отнесли следующее высказывание: «для авторов стало меньше ...переживаний из-за плохих дублей» (13).

К недостаткам для создателей контента наши респонденты относят: изменение качества изображения– «Если идет съемка с рук, на цифре картинка может получиться “дерганной” из-за скачков пикселей, пленка

помогает этого избежать» (1). Только на очень дорогих цифровых камерах можно добиться такой глубины изображения, какую дает пленка (1); потеря пленочного изображения, которое, безусловно, отличается от цифрового (13); «с точки зрения восприятия формы и цвета на экране я конечно отдам свое предпочтение пленке не раздумывая. Пленка объективно лучше даже самых лучших цифровых камер, просто это лишь финансовый вопрос». (14) «На пленке запись держится значительно дольше – а на цифровых носителях буквально года через 3-4 – уже тускнеет и постепенно стирается» (7). Заметим, что в описании этого критерия наблюдаются разногласия – одни респонденты приписывают «цифре» улучшение качества съёмки, другие – ухудшение.

Снижение общего уровня кинопродукции: «продумывание кадра до съемок заметно ниже» (10); «плохо тем, что появилось много мусора, выдаваемого за кино, даже в крупнобюджетном кино» (11).

Оборудование: цифровая обработка и методика требует дорогостоящего высокотехнологичного оборудования (11).

Обострение конкуренции (борьба за внимание) «Сложнее быть замеченным, т.к. съемки фильма доступны практически каждому» (1).

Преимущества для зрителей.

Доступность: «Больше фильмов выходит в прокат» (1); «доступность кино повысилась» (11); «с цифрой у зрителя появилось намного больше площадок для просмотра, как-то: кинотеатр, TV, DVD (Blu Ray), интернет, даже планшеты и телефоны. Т.е. можно смотреть кино в туалете, лифте, в ванной, в лесу и под водой, в космосе, в пещере – везде» (11)

Улучшение качества: «хорошее качество картинки с интегрированной графикой» (10); «плюсы в усовершенствованных спецэффектах и графике» (13); качество стало лучше и спецэффекты интереснее» (7).

Возможность авторства: «любой зритель может стать автором» (11) «..проще записать, переслать, скопировать, его просто обрезать или сделать фан-видео (любые кадры под музыку); (7).

Адаптивность: «подходит новой целевой аудитории (школьникам). «Основной поток зрителей – это школьники. И цифровое кино для них очень интересно. Почему? Это, преимущественно, динамичный монтаж. Сцены погонь, взрывы...Все это нравится молодому зрителю. Что выберет школьник: «Трансформеры» или «Мой друг Иван Лапшин»? Ответ очевиден» (3).

Расширение границ познания мира: «Для зрителей возможность погрузиться в новые миры» (ведь 3d), ..и прочие возможности в плане визуального ряда» (5).

Недостатки для зрителей. Ухудшение качества (в сумме): «Суммарное качество кино ухудшается (если за месяц вышло 2 фильма – плохой и хороший, процентное соотношение хороших фильмов 50%, а если 9 плохих

и 1 хороший – только 10% (1); потеря пленочного изображения, которое, безусловно, отличается от цифрового (то, же, что и для авторов – 13).

Отрицательное формирование сознания: «массовое отупление через гипноз народа» (8), «наполнение интернета бессмысленными данными (как вчера выпивал на день города)» деградация (8); «постоянное атрофирование фантазии» (8).

Отвлечение внимания от актуальных проблем: «отвлечение внимания людей от проблем, возникающих на масштабном уровне (во Франции исправно рассматриваются вопросы меньшинств, в то время, как в Европе наблюдается чрезмерная миграция из Африки и Азии), отвлечение внимания» (8).

Снижение мотивации для просмотра фильмов в кинотеатрах: «У людей меньше стимулов идти в кинотеатр» (11).

В общем и целом, можно сказать, что ответы респондентов очень близки тем позициям, которые были высказаны в научных публикациях. Несмотря на то, что выборка была малочисленной, ответы респондентов отличались широтой взглядов, аналитическим подходом к вопросам, что позволило, так или иначе, затронуть большую часть актуальных проблем современного цифрового кинематографа. Главное отличие мы видим в том, что студенты относятся к описываемым изменениям (даже и недостаткам) как к данности, уже осуществлённой реальности, которую надо (и можно) использовать.

Заключение. Таким образом, были определены направления анализа указанных во введении факторов цифровой экономики киноконента и, соответственно, методы сбора данных и обработки результатов: анализ «зон» понимания респондентами слов-эмоций, используемых для самоописания своих впечатлений, анализ представлений создателей контента о преимуществах и недостатках цифровых технологий. Степень вариативности представлений испытуемых о словах-эмоциях, используемых при оценке воздействия киноконента – достаточно велика. Выделяется большая группа респондентов с близким представлением значения слов, тем не менее достаточно многочисленна и та группа, представители которой склонны вкладывать в предлагаемые слова-эмоции свои, индивидуальные толкования. Степень вариативности в представлениях «творцов» кинопродукции о роли цифровых технологий, их преимуществах и недостатках для производителей и потребителей контента также сильно колеблется. Поскольку речь идёт о новом поколении кинематографистов, результаты исследований могут быть учтены при прогнозировании тенденций развития отечественного кинематографа.

Использованные источники:

1. Неволин И. В., Татарников А. С. Эмоциональные факторы принятия решений // Вестник Восточно-Сибирской Государственной Академии образования. Серия «Педагогические науки». Вып. 19. 2013. С. 139-144.

2. *Тевелева О.В., Татарников А.С.* Зарубежный и отечественный опыт финансирования кинопроизводства и диверсификации рисков при инвестировании в кино // Финансовая аналитика: проблемы и решения, № 40. 2013. С. 32-41
3. *Ноакк Н.В., Знаменская А.Н.* Экспериментальное исследование качеств экономического агента: анализ результатов и подведение итогов // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. ИД «Финансы и кредит». №18 (207). 2013. С. 30–35.
4. *Самутина Н.* Трансформация объекта как вызов науке о кино. «НЛО». 2011, №109. Режим доступа: <http://magazines.russ.ru/nlo/2011/109/sa7-pr.html>
5. *Ильин. Е. П.* Эмоции и чувства. СПб. Питер. 2001. 752 с. Режим доступа: <http://www.alleng.ru/d/psy/psy036.htm>
6. *Ушинский К.Д.* Избранные педагогические сочинения. В 2-х т. Том 1. Теоретические проблемы педагогики / Ушинский К.Д. М. Педагогика. 1974. 584. Режим доступа: <http://www.biblioclub.ru/index.php?page=book&id=87496>
7. *Дорофеева Н.В.* Удивление как эмоциональный концепт (на материале русского и английского языков). Дисс. канд. филол. наук. Волгоград. 1002. Режим доступа: <http://31f.ru/dissertation/page,14,98-dissertaciya-udivlenie-kak-emosionalnyj-koncept-na-materiale-russkogo-i-anglijskogo-yazykov.html>
8. *Уиллис Р.* Удивление. Психологическая энциклопедия. Режим доступа: http://dic.academic.ru/contents.nsf/enc_psychology/
9. *Изард К. Э.* Психология эмоций. Перев. с англ. СПб. Издательство «Питер». 2000. 464 с.
10. *Таранов П.* Секреты поведения людей. 2007. Режим доступа: <http://greatnote.ru/taranov-pavel-sekreتي-povedeniya-ludey/>

Новикова О.Н.

воспитатель

ДОУ «Аистенок»

ГАОУ СПО МО «Губернский профессиональный колледж»

Россия, г. Серпухов

ОБЩЕНИЕ С ДЕТЬМИ РАЗНЫХ НАЦИОНАЛЬНОСТЕЙ – ВАЖНЕЙШЕЕ СРЕДСТВО МЕЖНАЦИОНАЛЬНОГО ВОСПИТАНИЯ ДЕТЕЙ

Вопрос межнационального общения является сложным и многогранным. В обществоведческой науке рассматриваются различные аспекты этой проблемы: социально-психологический, социально-политический, социологический, лингвистический и другие. Проблема межнационального общения всегда была и будет актуальной, ею всегда интересовались ученые многих стран. Образование, начиная с дошкольного, должно способствовать тому, чтобы, с одной стороны, ребенок осознал свои корни и тем самым мог определить место, которое он занимает в мире, и с другой – привить ему уважение к другим культурам. Межнациональное

общение – это вид социального общения, обусловленный основными сферами взаимодействия народов – экономикой, политикой, наукой, культурой, языком. Этика межнациональных отношений есть не что иное, как высокая степень совершенства и развития этих отношений, которые проявляются в межнациональных и духовных связях разных народов, в соблюдении определенного нравственного такта и взаимной уважительности людей различных национальностей друг к другу, в их общении и недопустимости кого-либо пренебрежения к языку, национальным обычаям и традициям других народов. Воспитание этике межнационального общения необходимо начинать у детей уже в дошкольном возрасте. Ребенок должен постепенно в практике реального общения открывать для себя сходства и различия с другими людьми. Поэтому цель всех образовательных учреждений – не только ознакомить детей с разными этнокультурами, но научить их жить в сообществе, где образуются новые сложные культурные конгломераты.

Сегодня мы поговорим о межнациональных отношениях дошкольников. В последнее время проблема воспитания этики межнационального общения стала широко освещаться в средствах массовой информации, на государственном и международном уровне. Это связано с учащающимися случаями нетерпимости по отношению к инакомыслящим людям со стороны враждебно настроенных оппонентов. При этом нередки случаи откровенных конфликтов, выливающихся в жестокие и кровавые столкновения. По мнению большинства аналитиков, подобная тенденция связана с уменьшением уровня терпимости к людям, жесткостью в отношениях, неумением тактично и грамотно излагать свою позицию, не задевая значимые аспекты жизни других людей. Наибольший акцент следует сделать на дошкольном возрасте, так как именно в этот период человек обретает пути и способы грамотной адаптации во взрослом мире. Мышление ребенка еще впитывает в себя все с детской непосредственностью, но уже способно к грамотному анализу ситуаций и вынесению соответствующих выводов из нее. В этом возрасте формируется мировоззренческая картина ребенка и все, что он впитает в себя, будет в будущем определять его жизненную позицию и способы поведения в обществе.

Порой приходится слышать мнение, будто ребенок интернационален от рождения, ведь он по доброму относится ко всем окружающим. С такой точкой зрения нельзя не согласиться. Дело в том, что отношение ребенка дошкольного возраста к людям разных национальностей строится независимо от национальной принадлежности последних, поскольку даже сам факт существования разных народов ему еще не известен. Отношение к человеку другой национальности начинает формироваться у ребенка примерно с 4 лет, основываясь на элементарных проявлениях интернациональных чувств, знаниях о людях других национальностей.

Общение с людьми разных национальностей – важнейшее средство и необходимое условие интернационального воспитания дошкольников. Приобретение детьми опыта доброжелательных взаимоотношений со сверстниками и взрослыми разных национальностей вполне возможно благодаря многонациональному составу детей дошкольных учреждений.

Подавляющее большинство детей дошкольного возраста положительно относятся к людям разных национальностей. Вместе с тем замечены проявления иного отношения: смех или напротив, испуг при встрече с людьми других рас или национальностей с необычными для восприятия детей ярко выраженными внешними особенностями, говорящими на непонятном для ребят языке. Детская беспечность обнаруживается в назывании сверстников по национальности, а не по имени (порой с недоброжелательным оттенком), в прямом вопросе к незнакомому человеку, направленном на выяснение его национальности или расовой принадлежности, в громком высказывании своих впечатлений от неожиданной, только что состоявшейся встречи, к примеру, в общественном транспорте, с человеком другой расы или национальности (да еще в его присутствии!). Причины отрицательных проявлений кроются в детской непосредственности, весьма ограниченном жизненном опыте, отсутствии необходимых представлений о людях других национальностей и культуры общения с ними.

Что необходимо учесть педагогу при формировании у дошкольников непосредственного опыта общения со сверстниками разных национальностей? Он должен знать, дети каких национальностей воспитываются в группе, и при равном доброжелательном отношении ко всем не упускать это из виду. Если кто то из ребят не пользуется симпатией, авторитетом товарищей, ему надо помочь (быть более внимательным к нему, совместно с родителями старательно развивать его умения, способности, замечать достижения, привлекать к делу в качестве помощника, отмечать положительные качества ребенка и т.д.).

Часто неумение ребенка правильно говорить по-русски вызывает насмешку сверстников, а у него – чувство обиды. Как быть? Если кто-либо из ребят не сообразит, как помочь товарищу в такой ситуации (не надо спешить, возможно, дети сами правильно среагируют), воспитатель должен верно оценить происходящее, не оставить без внимания. Например, можно спросить детей: «Сколько языков вы знаете?» Многие ответят, что один. Тогда педагог, должен сказать: «А наш(наша) ...имя ребенка, знает два русский и ..(родной язык ребенка),» Он (она) хорошо поет и танцует, читает стихи и т.д.

А по - русски еще не всегда говорит правильно, надо ей(ему) помочь». В другом случае можно предложить сравнить пословицы русские и пословицы (национальность ребенка), чтобы убедить их в мудрости обоих народов. Если ребята стесняются говорить на родном языке, то воспитатель

должен попросить их прочитать стихи, спеть песню на языке своего народа, обязательно заметив, что этот язык по-своему красив.

Там, где интернациональное воспитание осуществляется систематически и целенаправленно, появление в группе ребенка иной национальности, плохо говорящего по-русски, вызывает у детей положительную реакцию – интерес и доброжелательность. Ведь они уже знают. Что у каждого народа свой язык. Воспитание этики межнационального общения у детей старшего дошкольного возраста возможно посредством различных средств. К средствам воспитания толерантности можно отнести :

- традиции;
- общение;
- художественная литература;
- сказки;
- пословицы и поговорки;
- национальные куклы;
- подвижные игры, с использованием национальных атрибутов;
- произведения искусства и др.

Такой пример. В группу пришел новый мальчик, болгарин, совершенно не говорящий на русском языке, чем вызвал огромный интерес у остальных детей. В семье общался на русском языке только папа мальчика. Воспитатель объяснив детям, что мальчик из другой страны, ему тяжело в общении, он не знает нашего с вами языка, но по семейным обстоятельствам им было необходимо приехать в нашу страну и мы должны ему помочь, научить его разговаривать на нашем языке и понимать его. Дети стали не только делиться с ним игрушками, но и учить новичка правильно произносить русские слова, но и сами «изучать» болгарский язык. То и дело они обращались к воспитателю подавали руку, произносили слово «здравствуйте» по- болгарски.

Другую группу посещали брат и сестра из Молдавии. Сначала дети не контактировали с другим детьми группы, т.к. не знали русского языка и не могли спросить и что либо объяснить. Возникали проблемы, которые решались с помощью кулаков. Естественно детям это не нравилось. Тогда педагог нашел правильный выход: выяснив, что дети любят сказки, привлек родителей к переводу сказок на русский язык. А те, почувствовав внимание к детям, подарили детскому саду статуэтки, выполненные в национальном стиле. Подарок стал украшением группы. Не следует выяснять у ребенка пришедшего в детский сад национальность и сообщать ее остальным детям. Пробуждающееся у ребят чувство национального самосознания. Настороженное отношение отдельных родителей у кому, как будет принят их малыш в детском саду, где большинство группы дети иной или иных национальностей, требуют от педагога особого такта, деликатности.

Если ребенок плохо владеет языком. На котором говорит большинство детей группы, или его внешние данные « заявляют» о принадлежности к другому народу, то на это обстоятельство родители сами обращают внимание педагога. В таком случае, не откладывая на потом, надо познакомить ребят с данным народом. Это необходимо сделать для оказания помощи ребенку в завоевании симпатии, уважения товарищей . Не обязательно проводить специальное занятие, поскольку работа по интернациональному воспитанию осуществляется постоянно. Достаточно подобрать сказки ,художественную литературу, иллюстрации, побеседовать с детьми, привлечь родителей. Можно организовать общение дошкольников со взрослыми других наций(если такие работают в дошкольном учреждении), пригласить выпускников (бывших воспитанников, разных национальностей) это очень помогает дошкольникам, делает их более уверенными и раскрепощенными.

Воспитание межнационального общения у детей дошкольного возраста, невозможно без создания атмосферы доброжелательности, радости совместной деятельности, доброты и симпатии, интереса друг к другу. Именно в таких условиях жизнь детей в группе строится на принципах уважения, обогащается опыт общения с людьми разных национальностей.

*Новикова Т.В., к.э.н.
доцент*

*Сибирская государственная
автомобильно-дорожная академия
магистрант*

*Омский государственный технический университет
Россия, г. Омск*

ЭШЕЛОНИРОВАННАЯ МАКРОЛОГИСТИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ ТРУДОВОЙ МОБИЛЬНОСТИ РАБОЧЕЙ СИЛЫ

Аннотация

В статье рассматривается проблема эффективного использования трудовых ресурсов. Автор предлагает ее рассмотреть с позиции логистического подхода, основываясь на "шесть правил логистики". Разработана эшелонированная макрологистическая модель трудовой мобильности рабочей силы, позволяющая проследить посредников на рынке труда и оптимизировать издержки, связанные с формированием, распределением и использованием рабочей силы.

Ключевые слова: трудовая мобильность, логистика, модель, рабочая сила.

В связи с резким сокращением естественного прироста трудоспособного населения и переходом экономики на интенсивное развитие в условиях рыночных отношений существенно возрастает значение рационального использования труда. Многие предприятия, отрасли, регионы

испытывают острую потребность в оптимальной экономии, рациональном высвобождении и перераспределении работников, что является необходимым условием развития производства, повышения его эффективности. Трудовая мобильность рабочей силы неразрывно связана с разделением труда, которое в условиях развития экономики приводит к возникновению новых видов деятельности, профессий, что обуславливает повышение её уровня. Трудовая мобильность является следствием возрастания потребностей и в зависимости от степени их удовлетворения решается вопрос о выборе сферы приложения труда.

Целью государственной политики в области развития рынка труда в долгосрочной перспективе является создание условий для эффективного использования квалифицированного труда, развитие эффективной, ориентированной на конечный результат, инфраструктуры рынка труда. Современная экономическая наука выработала ряд направлений системного управления трудовыми ресурсами. Однако, в отечественной и зарубежной экономической литературе недостаточно разработаны механизмы логистического подхода к формированию и управлению трудовыми ресурсами.

С позиции экономики труда логистический подход можно рассматривать как стратегическое управление трудовыми ресурсами в процессе их формирования, использования и управления. Логистика трудовых ресурсов направлена на оптимизацию издержек, связанных с их формированием, рационализацию использования как в рамках одного предприятия, так и на макроуровне. Численность трудовых ресурсов (рабочей силы) в стране имеет двойственный характер: при трудоизбытке – образуется «неликвид»; при низком уровне – дефицит; и то, и другое приводит к финансовым потерям в будущих периодах.

Обеспечение экономики трудовыми ресурсами целесообразно осуществлять, основываясь на «шести правил логистики», которые описывают конечную цель управления. Это означает, что формирование управления трудовыми ресурсами в области обеспечения ими экономики должно происходить в соответствии с необходимым уровнем образования, с необходимой специальностью (направлением, профилем), в требуемом количестве, учитывая время и место востребованности кадров, с минимальными затратами.

Спрос и предложение рабочей силы в экономической системе определяется конкурентоспособностью экономики и ее структурной устойчивостью. Потенциал трудовой мобильности рабочей силы можно определить как:

$$П_{mm} = OPM - ЗРМ$$

где $П_m$ – потенциал трудовой мобильности рабочей силы; OPM – общее число рабочих мест; $ЗРМ$ – число занятых рабочих мест.

Определяя потенциал трудовой мобильности рабочей силы, необходимо принимать во внимание уровень развития способностей к перемене труда, который подразумевает не только освоение профессиональных знаний, но и повышение квалификационного уровня. Основой этого служит высокий уровень общей и профессиональной подготовки, который является предпосылкой приобщения к новым знаниям, их эффективному использованию. Таким образом, на потенциал трудовой мобильности влияют параметры рабочей силы, сложившиеся на рынке труда, условия занятости и уровень жизни населения. Совместное действие указанных мотивов порождает существующую совокупность видов трудовой мобильности.

При учете трудовой мобильности принимают во внимание не рабочую силу, а события (мобильность), которые определяются соответствующими коэффициентами (коэффициент оборота рабочей силы, коэффициент по приему, коэффициент по выбытию, коэффициент текучести кадров и др.). На основании изложенного, потенциал трудовой мобильности следует определить как возможность, измеренная в количественных и качественных показателях, реализации способностей и готовности рабочей силы к изменению места работы, положения и функций в сфере труда, обусловленную состоянием экономики, размещением производительных сил, уровнем развития профессиональной подготовки и личными интересами индивида.

Эшелонированная макрологистическая модель трудовой мобильности рабочей силы представляет собой крупную систему управления трудовыми потоками применяя посредников, а также определенную инфраструктуру рынка труда региона, страны.

При построении эшелонированной макрологистической модели трудовой мобильности рабочей силы, охватывающей разные страны, необходимо преодолеть трудности, связанные с правовыми и экономическими особенностями международных трудовых отношений, с неодинаковыми условиями трудоустройства, различиями в трудовом законодательстве стран, а также ряд других барьеров.

Для построения модели выделены следующие институциональные секторы: домашние хозяйства; нефинансовые предприятия и организации (НПиО); финансовые организации (ФО); некоммерческие организации (НКО); государственное управление (ГУ), рынок труда и факторы рынка труда (инфраструктура, конъюнктура).

Эшелонированная макрологистическая модель трудовой мобильности рабочей силы на региональном уровне представлена на схеме (рис.).

На рисунке отображены потоки труда и оплаты труда, которые через рынок труда соединяет сектор домашних хозяйств с остальными институциональными секторами. Являясь важнейшей составной частью рыночной экономики, рынок труда представляет собой систему

общественных отношений, призванных обеспечить нормальное воспроизводство и эффективное использование рабочей силы, он выполняет функции механизма распределения и перераспределения рабочей силы по секторам экономики. Основным элементом этого механизма является предложение рабочей силы, которое позволяет определить численность и состав различных категорий граждан попадающих на рынок труда (по полу, возрасту, образованию, профессиям, квалификации и другим характеристикам).

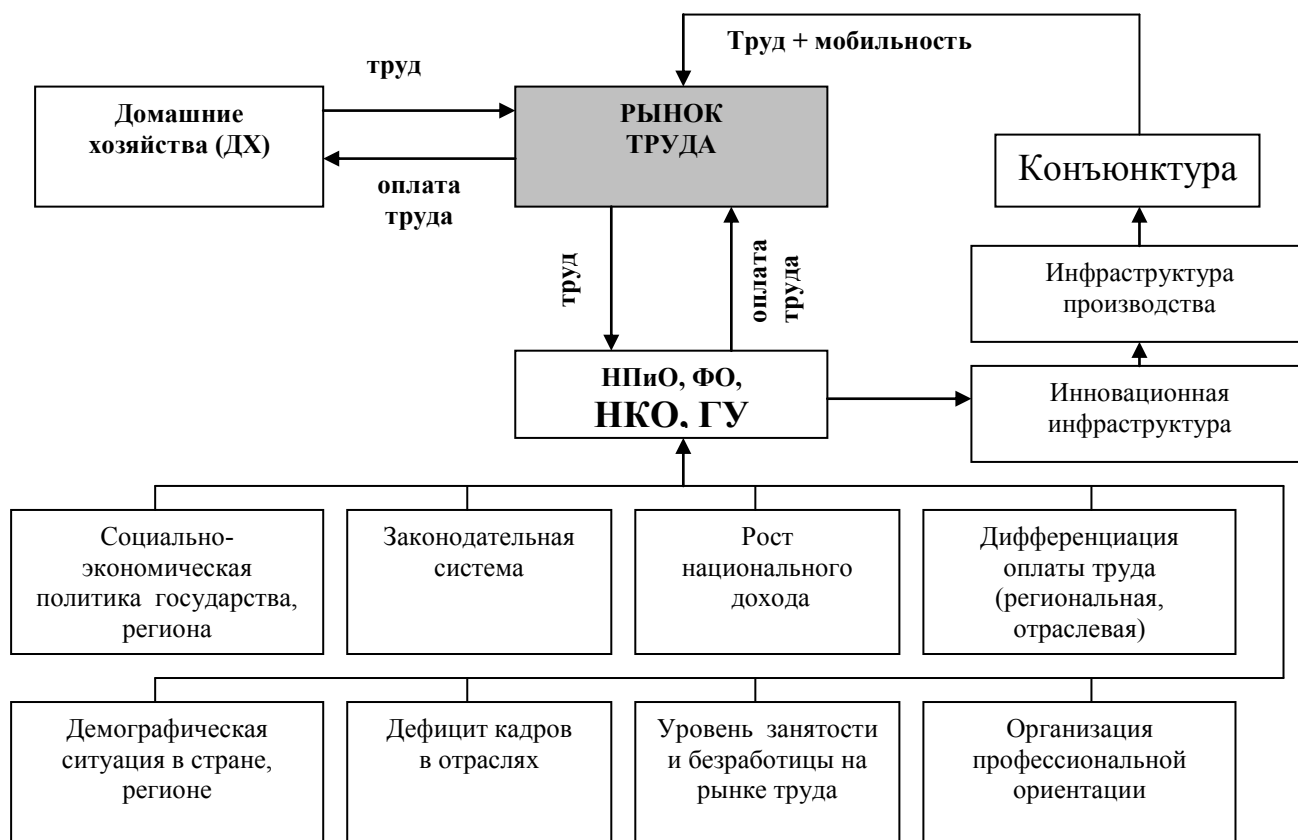


Рис. Эшелонированная макрологистическая модель трудовой мобильности рабочей силы

Действие модели осуществляется следующим образом.

Институциональный сектор домашних хозяйств, который является источником и носителем рабочей силы в экономической системе, является поставщиком труда как ресурса. Следует отметить, что труд может поставляться только совместно с их носителем – рабочей силой, обладающей определенным потенциалом трудовой мобильности. Трудовой ресурс совместно со способностями и готовностью рабочей силы к изменению места работы, положения и функций в сфере труда представляет собой базовый элемент потенциальной трудовой мобильности рабочей силы.

Затраты домашних хозяйств с позиции эшелонированной макрологистической модели трудовой мобильности рабочей силы возмещаются за счет оплаты труда, которая осуществляется в обмен на труд

и является показателем уровня жизни населения региона. На рынке труда устанавливаются взаимосвязи между субъектами и объектами труда в процессе хозяйственной деятельности. Уровень трудовой мобильности определяется совокупностью действия факторов внешней и внутренней среды институциональных секторов.

К факторам внешней среды относятся: социально-экономическая политика государства, региона; законодательная система; рост национального дохода; дифференциация оплаты труда (региональная, отраслевая); дефицит кадров в промышленной отрасли; уровень занятости и безработицы на рынке труда; организация профессиональной ориентации.

Факторы внутренней среды включают следующие группы: первая группа – характеристика работников; вторая группа – условия предприятия; третья группа – отношение работников к мобильности. Первая группа «характеристика работников» включает демографические, профессионально-квалификационные и личностные факторы. Вторая группа «условия предприятия» содержит социально-экономические, информационные, технико-организационные, политико-правовые факторы. Третья группа «отношение работников к мобильности» включает в себя субъективные факторы, влияющие на трудовую мобильность работников.

Под воздействием факторов внешней и внутренней среды институциональных секторов происходят изменения в инновационной инфраструктуре региона, которые влияют на изменения сначала в инфраструктуре производства, а затем в конъюнктуре рынка труда, вызывающие неравенство потоков труда и оплаты труда, что и влечет за собой трудовую мобильность рабочей силы.

Нацеленность государства на расширенное использование инноваций, повышение значимости интеллектуальных ресурсов общества влечет за собой становление инновационной инфраструктуры. Инновационная инфраструктура призвана генерировать новые знания, их масштабное народно-хозяйственное использование, развивать науку и технику, промышленные технологии и соответствующие институциональные сектора.

Под инфраструктурой производства следует понимать совокупность объектов, создающих и обеспечивающих общие условия, необходимые для нормального функционирования общественного производства.

В зависимости от соотношения между спросом и предложением конъюнктура рынка труда может быть трех типов: а) трудодефицитный, когда рынок труда испытывает недостаток предложения труда; б) трудоизбыточный, когда на рынке труда имеются большое число безработных и соответственно избыток предложения труда; в) равновесный, когда спрос на труд соответствует его предложению.

На основании рассмотрения эшелонированной макрологистической модели получаем, что институциональные секторы через факторы конъюнктуры (управление процесса) и инфраструктуры (механизм процесса)

формируют такой параметр рынка труда, как трудовая мобильность. Текущая конъюнктура российского рынка труда характеризуется диспропорциями в соотношении спроса и предложения труда, которые носят застойный характер, что сдерживает регулирование трудовой мобильности рабочей силы между секторами экономики.

Использованные источники:

1. Новикова Т.В. Трудовая мобильность молодежи на промышленных предприятиях в условиях нестабильной экономики: Автореф. дис. ... канд. экон. наук. Омск, 2009. – 28 с.
2. Новикова Т.В., Цыганкова И.В. Трудовая мобильность молодежи на промышленных предприятиях России: монография. – Омск: Изд-во ОмГТУ, 2010. – 256 с.
3. Новикова Т.В., Кипервар Е.А. Влияние социально-экономического развития региона на трудовую мобильность занятого населения // Вестник Новосибирского государственного университета. Серия: Социально-экономические науки – Том 13. – В. 4. – С. 148–154.

*Ноговицына С.
Северо-восточный федеральный университет
Россия, г. Якутск*

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ ПУТЕМ ВЫЯВЛЕНИЯ УДОВЛЕТВОРЕННОСТИ РАБОЧИМ МЕСТОМ

В современных условиях самым главным ресурсом любой организации является его персонал. При этом наибольшую важность приобретает не только наличие персонала необходимой квалификации, но и социально-психологические факторы, такие, как отношение персонала к работе, степень удовлетворенности трудом и т.д. От данных факторов в большей степени зависит качество работы персонала, степень достижения профессиональных целей и целей деятельности учреждения.

Ввиду этого в Государственном бюджетном учреждении Республики Саха (Якутия) «Школа высшего спортивного мастерства» провела научно – исследовательскую работу на тему «Выявление удовлетворенности рабочим местом».

Государственное бюджетное учреждение «Школа высшего спортивного мастерства» является основным звеном в системе подготовки спортсменов высокого класса, где сконцентрированы самые одаренные и перспективные спортсмены республики и квалифицированные тренерские кадры.[1]

Данное исследование провела методом анонимного анкетирования. Всего приняли участие 54 сотрудников из 340 работников.

Вопросы, предложенные сотрудникам для обсуждения, оценивались по двум системам оценки:

1. По пятибалльной шкале;
2. По шкале: да, нет, затрудняюсь ответить.

Данная анкета состоит из 5 блоков: удовлетворенность работой, оценка работы администрации, оценка деятельности обслуживающих структурных подразделений, развитие потенциала работников, психологический климат в коллективе.

Анкета для выявления удовлетворенности рабочим местом

✓ Удовлетворенность работой

1. Работа не влияет на личную жизнь сотрудников
2. Оплата труда соответствует объему выполняемой работы
3. Удовлетворены оснащенностью рабочего места
4. Считают, что при поступлении на работу у всех претендентов имеются равные возможности

5. Удовлетворяет уровень заработной платы

✓ Оценка работы администрации

6. Я знаю цель нашего учреждения
7. Я считаю, что информация об учреждении для меня доступна.
8. Чувствуют себя членами единой команды и с чьим мнением считаются

9. Имею четкое представление о своих должностных обязанностях

10. Наличие справедливого распределения благ и льгот в подразделении

11. Не существует расхождения между словами руководителя и его практическими делами

12. Руководитель учитывает сложившиеся отношения в коллективе, старается их улучшить

✓ Оценка деятельности обслуживающих структурных подразделений (по пятибалльной шкале)

13. Обеспечение автотранспортом
14. Уборка помещений
15. Состояние и обслуживание компьютеров
16. Телефонное обеспечение и обслуживание
17. Решение хозяйственных вопросов
18. Решение кадровых вопросов и работа с персоналом
19. Решение юридических вопросов
- ✓ Развитие потенциала сотрудников
20. Прилагаю усилия к осуществлению общей цели
21. Удовлетворены существующей системой обучения, подготовки и повышения квалификации

22. Имею отчетливое представление о продвижении по службе

23. Испытываю потребность в повышении квалификации

24. Полностью реализую свои возможности

✓ Психологический климат в коллективе

25. Считают, что информация о холдинге доступна для сотрудников
26. Сотрудникам нашего структурного подразделения нравится находиться в коллективе, участвовать в совместных делах, проводить вместе свободное время
27. В подразделении существует полная взаимозаменяемость
28. В коллективе подразделения достаточно редко возникают конфликты
29. Инициатива каждого сотрудника поощряется
30. Для структурного подразделения характерны неформальные, доверительные отношения
31. Имею полную информацию о событиях, происходящих в учреждении [2]

Проанализировав ответы респондентов по данной анкете, я выявила что, в основном персонал организации удовлетворен рабочим местом, психологический климат в организации благоприятный. Это может свидетельствовать о значительной сплоченности коллектива. Однако, несмотря на благоприятную ситуацию в коллективе, результаты исследования показывают, что имеется ряд негативных явлений:

- низкая заработная плата;
- инициатива сотрудников не всегда поощряется;
- не все сотрудники полностью реализуют свои возможности.

В связи с этим для повышения удовлетворенности работой сотрудников ГБУ РС(Я) «ШВСМ» необходимо:

Провести работы по внедрению системной работы по стимулированию работников:

- Стимулирование ответственностью

Подчеркивание заслуг работника с помощью возложения дополнительной ответственности или заданий повышенного уровня;

- Комфортное рабочее место

Предоставление работникам удобного и оснащенного необходимой техникой рабочего места, использование эргономичной мебели, соблюдение всех норм охраны труда и т. п. действия, направленные на сохранение здоровья сотрудников;

- Условия для релаксации

Предоставление возможности сотрудникам для восстановления сил в течение рабочего дня;

- Участие сотрудников в благоустройстве территории, благотворительных акциях, вовлечение в волонтерское движение.

- ежемесячно выявлять лучших сотрудников по отделам;
- улучшить систему прохождения курсов повышения квалификации.

Таким образом, выявление удовлетворенности персонала рабочим местом позволяет определить структуру мотивации работников организации,

социально-психологический климат, отношения с руководством, дает возможность прогнозировать стабильность и лояльность персонала.

Использованные источники:

1. Устав ГБУ РС(Я) «Школа высшего спортивного мастерства»
2. <http://hr-portal.ru/tool/anketa-dlya-izucheniya-udovletvorennosti-rabochim-mestom?page=0>

*Ноева В.В.
студент 4 курса
Северо–Восточный федеральный университет
им. М.К. Аммосова
Россия, г. Якутск*

**АНАЛИЗ КАДРОВОЙ ПОЛИТИКИ УПРАВЛЕНИЯ
(НА ПРИМЕРЕ УПРАВЛЕНИЕ ПЕНСИОННОГО ФОНДА РФ В
ГОРОДЕ ЯКУТСКЕ)**

Основная функция отдела кадров на предприятии – подбор персонала и постоянная работа с коллективом. Если в задачи данного подразделения будет входить лишь непосредственный прием на работу, без проведения сбора информации о трудовой жизни коллектива, такому предприятию мало чего удастся добиться в бизнесе.

Сегодня кадровая работа состоит в целом комплексе организационных мер и грамотных шагов, направленных на максимальное использование профессиональных способностей персонала. Если сотрудники компании будут правильно мотивированы и заинтересованы в эффективном выполнении своих обязанностей, предприятие сможет вести продуктивную борьбу с конкурентами. Сложно сегодня представить успешную компанию без отдела кадров, работа которого на предприятии заключается в ведении, учете и сопровождении персонала. Далее рассмотрим функцию и проведем исследование в ГУ Управление пенсионного фонда РФ в городе Якутске.

В соответствии с отчетами за 2012-2013 годы, были сделаны следующие выводы:

- В коллективе на 70% женщин больше, чем мужчин.
- Больше половина работников Управления (54,1%) имеет стаж в системе Пенсионного фонда РФ более 10 лет.
- При приеме на работу в настоящее время решающим фактором имеет полученное образование, которое должно быть экономическое или юридическое или профильное средне - специальное образование.
- В настоящее время прослеживается тенденция омолаживания коллектива Управления.
- Во время работы обязательно необходимо иметь желание специалисту динамично и эффективно исполнять свои обязанности.¹⁸

¹⁸Официальный сайт: «Управление пенсионного фонда по г. Якутску» http://www.pfrf.ru/ot_saha/

В Управлении создаются и действуют справочно-информационные, распорядительные документы и специальные документы. К специальным документам можно отнести, например, такие документы, которые проходят через отдел кадров и делопроизводства, присланные организациями и индивидуальными предпринимателями: расчет по уплате страховых взносов, отчет с индивидуальными сведениями в различных формах, сообщение об открытии (закрытии) счета в банке, заявление о возврате (зачете) излишне уплаченных страховых взносов, заявление от застрахованного лица о предоставлении извещения из выписки индивидуального лицевого счета застрахованного лица.

К справочно-информационным документам Управления относятся письма-запросы, письма-ответы, которые оформляются на бланке письма. К распорядительным документам относятся приказы по основной деятельности Управления.

Все исходящие документы так или иначе регистрируются, фиксируются различными способами, например, письма - запросы и письма-ответы регистрируются в электронном журнале, заказные письма (постановления, решения, акты, извещения, уведомления об уплате страховых взносов) фиксируются отдельном журнале, почтовые карточки с вызовом гражданина регистрируются в другом журнале. Копии писем, проходящих регистрацию в электронном журнале, подшиваются в отделе по кодам, а внутри кодов – в хронологическом порядке. Все документы в структурных подразделениях

Управления формируются в дела в соответствии с номенклатурой, утвержденной начальником Управления. В номенклатуре дел указаны сроки хранения документов.

На каждом рабочем месте работника находится компьютер, вход в который защищен индивидуальным паролем. Также вход в программы только по паролям.¹⁹

Хотелось бы внести предложения по совершенствованию работы учреждения. В коллективный договор можно было бы добавить такие пункты как:

- установить по просьбе лиц, обучающихся без отрыва от производства, индивидуальные режимы труда и отдыха;
- организация надомной работы для женщин, труд которых в организации временно не может использоваться.

В целях повышения эффективности кадрового менеджмента рекомендуется внедрения кадрового планирования:

¹⁹ Положение об отделе кадров и делопроизводства Управления, утвержденное начальником Управления 31.10.2013.

Сущность кадрового планирования заключается в предоставлении людям рабочих мест в нужный момент времени и необходимом количестве в соответствии с их способностями, склонностями и требованиями производства. Рабочие места с точки зрения производительности и мотивации должны позволить работающим оптимальным образом развивать свои способности, повышать эффективность труда, отвечать требованиям создания достойных человека условий труда и обеспечения занятости.

В связи с этим необходимо совершенствование практики применения кадровых технологий и внедрение прогрессивных мероприятий в кадровую политику.²⁰

Кадровое планирование осуществляется, как и в интересах организации, так и в интересах ее персонала. Для организации важно располагать в нужное время, в нужном месте, в нужном количестве и с соответствующей квалификацией таким персоналом, который необходим для решения производственных задач, достижения ее целей. Кадровое планирование должно создавать условия мотивации более высокой производительности труда и удовлетворенности работой. Людей привлекают в первую очередь те рабочие места, где созданы условия для развития их способностей и гарантирован высокий и постоянный заработок. Одной из задач кадрового планирования является учет интересов всех работников организации. Следует помнить, что кадровое планирование тогда эффективно, когда оно интегрировано в общий процесс планирования организации. Кадровое планирование должен дать ответ на следующие вопросы:

- 1) Сколько работников, какой квалификации, когда и где они будут необходимы?
- 2) Каким образом нужно привлечь и сократить излишний персонал без нанесения социального ущерба?
- 3) Как лучше использовать персонал в соответствии с его способностями?
- 4) Каким образом обеспечить развитие кадров для повышения новых квалифицированных и поддержания их знаний в соответствии с запросами производства?
- 5) Каких затрат потребует запланированные кадровые мероприятия?²¹

Для его разработки необходимо с помощью специально составленных анкет собрать нужную информацию:

1. Сведения о постоянном составе персонала (имя, отчество, фамилия, место жительства, возраст, время поступления на работу и др.);

²⁰Борисова У.С., Соловьева М.Н. Практика применения кадровых технологий в системе муниципальной службы // Экономика и современный менеджмент: теория и практика. 2014. № 35. С. 137-141.

²¹Кибанов А.Я., Дуракова И.Б. Учебное пособие // Управления персоналом организации: теория и практика. 2012. С. 216 – 217.

2. Данные о структуре персонала (квалификационная, половозрастная, национальная структура; удельный вес инвалидов, удельный вес рабочих, служащих, квалифицированных рабочих и т.д.);

3. Текучесть кадров;

4. Потери времени в результате простоев, по болезни;

5. Данные о продолжительности рабочего дня (полностью или частично занятые, работающие в одну, несколько или ночную смену, продолжительность отпусков);

6. Заработная плата рабочих и служащих (ее структура, дополнительная заработная плата, надбавки, оплата по тарифу и сверх тарифа);

7. Данные об услугах социального характера, предоставляемые государством и правовыми организациями (расходы на социальные соответствия с законами, тарифными, добровольно).

Таким образом, система управления персоналом организации – система, в которой реализуются функции управления персоналом и которая включает подсистему общего и линейного руководства, а также ряд функциональных подсистем, специализирующихся на выполнении однородных функций.

Использованные источники:

1. Положение об отделе кадров и делопроизводства Управления, утвержденное начальником Управления 31.10.2013.

2. Борисова У.С., Соловьева М.Н. Практика применения кадровых технологий в системе муниципальной службы // Экономика и современный менеджмент: теория и практика. 2014. № 35. С. 137-141.

3. Кибанов А.Я., Дуракова И.Б. Учебное пособие // Управления персоналом организации: теория и практика. 2012. С. 216 – 217.

4. Официальный сайт: «Управление пенсионного фонда по г. Якутску»
http://www.pfrf.ru/ot_saha/

Носова Т.А.

студент 3 курса

экономическое направление

Финансово-экономический институт

Тюменский Государственный Университет

Россия, г.Тюмень

ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИИ

Для обеспечения устойчивого экономического роста на современном этапе необходимо развитие и внедрение инноваций. Инновации представляют собой конечный результат внедрения достижений научно-технического прогресса, различных новшеств, целью которых является

получение экономического, социального, научно-технического или другого эффекта[1].

Для формирования общего представления о развитии российской инновационной сферы, начиная с 90-х годов XX в., необходимо рассмотреть различные показатели, характеризующих инновационную деятельность в стране.

Таблица 1

Основные показатели инновационной деятельности России и
зарубежных стран (%)

Наименование показателя	Россия	Австрия	Германия	Норвегия	Финляндия	Франция	Швеция
Удельный вес организаций промышленности, осуществляющих технологические инновации	9,3	59,9	65,8	39,3	48,6	45,5	47,2
Удельный вес работников, выполняющих исследования и разработки в инновационно-активных организациях промышленности	2,5	3,4	4,9	5,0	4,7	5,4	9,8
Удельный вес продукции организаций промышленности, осуществлявших технологические инновации, в общем объеме отгруженной продукции	41,3	87,5	87,9	78,0	87,4	78,4	85,6
Удельный вес продукции организаций промышленности, осуществлявших технологические инновации, в общем объеме экспорта продукции	48,5	93,2	94,3	87,1	92,3	86,3	94,0
Удельный вес новой промышленной продукции в общем объеме продукции, в том числе: – новой продукции для рынка; – новой продукции для организации, но не новой для рынка	0,5 1,9	8,4 23,1	7,1 40,3	4,6 18,4	27,2 31,1	9,5 17,5	3,5 32,1
Интенсивность затрат на технологические инновации в промышленности (отношение затрат к объему отгруженной продукции организаций, осуществлявших технологические инновации)	2,8	3,2	5,3	1,8	4,0	3,9	7,4

Данные таблицы свидетельствуют о вяло текущих инновационных процессах в экономике РФ. Доля инновационно-активных предприятий промышленности (9,3%) в 5–6 раз ниже, чем в развитых странах Европы. Удельный вес работников предприятий, занятых исследованиями и разработками (2,5%), в 1,5–2 раза ниже, чем в развитых странах. Доля инновационной продукции (41,3%) в 2 раза ниже, чем в развитых странах.

Одной из проблем развития инновационной деятельности в России является проблема финансирования, оно недостаточное.

Основными источниками финансирования инновационной деятельности в России являются:

– *бюджетные средства* (средства федерального бюджета, бюджетов субъектов федерации и местных бюджетов)

– *внебюджетные средства* (собственные средства организаций, осуществляющих инновационную деятельность, средства инвесторов[3].

Наиболее существенным показателем, отражающим развитие сферы НИОКР является отношение внутренних затрат на исследования и разработки к ВВП (Табл.2).

Доля внутренних затрат на исследования и разработки в ВВП России в 2011 году крайне низкая и составляет чуть более 1%. Тогда как в США аналогичный показатель в 2011 году достиг 2,8%, в Японии – 3,3%, в Германии – 2,7%, в Китае – 1,8%, во Франции – 2,3%.

Таблица 2

Внутренние затраты на научные исследования и разработки в РФ (в % от ВВП)

	1992	2000	2005	2007	2008	2009	2010	2011
Внутренние затраты на исследования и разработки	0,74	1,05	1,07	1,12	1,04	1,25	1,16	1,12

[по данным с официального сайта Росстата – <http://www.gks.ru/>]

Расходы на НИОКР на уровне 1% ВВП, характерные для России в течение последних нескольких лет, свидетельствуют о недофинансировании сектора научных исследований и разработок в стране, что может негативно сказаться на долгосрочных темпах роста экономики страны и уровня жизни населения.

Второй основополагающий показатель развития сферы НИОКР – внутренние затраты на исследования и разработки по источникам финансирования (Табл.3)

Таблица 3

**Внутренние затраты на научные исследования и разработки в РФ по
источникам финансирования (млн. рублей)**

	2000	2005	2007	2008	2009	2010	2011
Все затраты в том числе по источникам финансирования:	76697,1	230785,2	371080,3	431073,2	485834,3	523377,2	610426,7
Средства бюджетов всех уровней	41190,9	140463,8	228449,2	272098,8	315928,7	360334,2	400235,7
Собственные средства научных организаций	6947,2	20743,8	30555,8	35855,1	35312,3	47407,6	73293,5
Средства внебюджетных фондов	4969,7	4048,3	6649,6	6343,7	7952,7	10140,0	8808,5
Средства организаций предпринимательского сектора	14326,2	47759,8	77491,6	89959,7	94529,9	85863,3	99408,1
Средства образовательных учреждений высшего профессионального образования	58,1	181,2	890,0	518,1	327,2	508,2	1568,8
Средства частных некоммерческих организаций	32,6	60,4	248,3	674,9	377,3	556,5	966,5
Средства иностраных источников	9172,4	17528,0	26795,8	25622,8	31406,1	18567,5	26145,5

[по данным с официального сайта Росстата – <http://www.gks.ru/>]

В динамике данного показателя обращает на себя внимание высокая и непрерывно растущая величина государственного бюджета в финансировании НИОКР, что в целом противоречит общемировым тенденциям. По данным за 2011 г. величина государственного бюджета в финансировании отечественных НИОКР составила 65% от всех затрат, в то время как по странам ОЭСР средние затраты государственных бюджетов на НИОКР в тот же период составляли всего 36,6%. Выделенный тренд указывает на повышение зависимости научно-исследовательской деятельности от государственного финансирования.

Третий показатель, характеризующий уровень развития сферы НИОКР – внутренние затраты на исследования и разработки по секторам деятельности (Табл.4).

Таблица 4

**Внутренние затраты на научные исследования и разработки в РФ по
секторам деятельности (млн. рублей)**

	2000	2005	2007	2008	2009	2010	2011
Всего, млрд.руб. в том числе по секторам деятельности	76,7	230,8	371,1	431,1	485,8	523,4	610,4
Государственный	18748,6	60158,2	107984,9	129871,2	147023,2	161988,4	182135,3
Предпринимательский	54288,8	156880,0	238386,2	271206,3	303051,1	316701,7	372088,9
Высшего профессионального образования	3489,3	13338,0	23471,9	28868,6	34642,2	43714,0	55134,9
Некоммерческих организаций	170,4	409,0	1237,3	1127,1	1117,8	973,1	1067,6

[по данным с официального сайта Росстата – <http://www.gks.ru/>]

Представленные в табл. 4 данные показывают распределение затрат по секторам, в которых осваиваются соответствующие финансы. Здесь необходимо отметить, что наименьшая доля внутренних затрат присутствует в секторе высшего образования – 9% от общего объема освоенного финансирования в 2011 г. (на порядок меньше, чем в предпринимательском секторе).

Все вышеизложенные факты свидетельствуют о достаточно низкой инновационной активности российской экономики и недостатке финансирования инновационной деятельности.

Государство должно решить проблему эффективного взаимодействия между наукой и бизнесом. Основная задача государства – обеспечение резкого увеличения затрат крупных предприятий на научные разработки.

Для этого необходимо:

1. Создание благоприятной инфраструктуры для развития инновационных проектов путем формирования внебюджетных и бюджетных фондов

2. Создание условий для привлечения инвестиций

В то же время одно лишь увеличение финансирования российской науки не способно гарантировать повышение ее эффективности и конкурентоспособности, а также выполнение задач по поддержке технологической модернизации российской экономики. Необходимо сочетание мер финансового характера с системными мерами, обеспечивающими рациональное реформирование и развитие сектора исследований и разработок[1].

Использованные источники:

1. Гаунова М.А. Особенности системы финансирования инновационной деятельности // Российское предпринимательство. – 2012. - № 24(222). – С. 83-90
2. Попова Е. Ю. Проблема финансирования инноваций в Российской промышленности и пути ее решений // Экономика, управление, финансы: материалы междунар. науч. конф. (г. Пермь, июнь 2012 г.). — Пермь: Меркурий, 2012. — С. 93-95.
3. Официальный сайт Росстата – <http://www.gks.ru>

Носова Т.А.

магистрант

Тюменский Государственный Университет

Россия, г. Тюмень

НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА ТЮМЕНСКИМИ КОМПАНИЯМИ В УСЛОВИЯХ ВСТУПЛЕНИЯ РОССИИ В ВТО, А ТАКЖЕ СОПУСТВУЮЩИЕ ЭТОМУ РИСКИ

22 августа 2012 г. после 18 лет переговорного процесса Россия стала полноправным членом ВТО. Вступление России в ВТО отвечает потребностям национальных производителей, стремящихся расширить свои операции на мировом рынке, и противоречит интересам тех компаний, которые не нацелены на завоевание рынков других стран, а, напротив, требуют от правительства защитить их от иностранной конкуренции. Очевидно, что в той или иной мере присоединение к ВТО затронет практически все стороны российской экономики и бесспорно окажет влияние на все сферы деятельности любого региона, в том числе и Тюменской области.

Подводя итог многолетним переговорам о присоединении, можно с достаточной уверенностью сказать, что Россия получила вполне приемлемые, выгодные условия членства в ВТО, которые, с одной стороны, обеспечивают достаточную защиту национального рынка, с другой открывают перед российским бизнесом возможность более свободной экспансии на внешних рынках.

Переходный период для либерализации доступа на рынок, как правило, составляет 2-3 года. По наиболее чувствительным товарам – 5-7 лет. По истечении всех переходных периодов по снижению импортных пошлин около половины всех ставок останется на уровне не ниже нынешнего действующего Единого таможенного тарифа Таможенного союза (ЕТТ ТС). Около 30% ставок будут снижены не более чем на 3 процентных пункта.

Таблица 1.

**Изменение средневзвешенной ставки импортной таможенной
пошлины после присоединения РФ к ВТО**

	ЕТТ:	ВТО: средневзвешенная	
	средневзвешенная	Начальный уровень	Конечный уровень
Вся номенклатура	10,293	11,850	7,147
С/х товары	15,634	15,178	11,275
Промышленные товары	9,387	11,256	6,410

Основные риски заключаются в том, что вступление в ВТО может нанести серьезный удар по российским производителям и приведет к упадку производства, особенно в текстильной, химической, автомобильной промышленности, и других. Приток дешевого импорта может привести к закрытию ряда слабых производств или их поглощению зарубежными компаниями.

В целом позитивное или нейтральное влияние присоединения России к ВТО на экономику страны значительно варьируется на региональном уровне. А Тюменская область является стратегически важным и динамично-развивающимся регионом страны.

Внешнеторговый оборот в зоне деятельности Тюменской таможни в 2012 году составил 2,4 млрд. дол. США. На страны дальнего зарубежья пришлось 95,2% от общего объема товарооборота (2,3 млрд. дол. США), а на страны СНГ – 4,8% (115,4 млн. дол. США). Импорт составил 28,4% от внешнеторгового оборота (683,8 млн. дол. США), соответственно на экспортные поставки пришлось 71,6% от всего товарооборота (1,7 млрд. дол. США). Основной статьей экспорта являются минеральные продукты, их доля в общем экспорте области составляет 98,38% в 2012. В оставшиеся 1,62% входят продукция химической промышленности, древесина и другие товары.

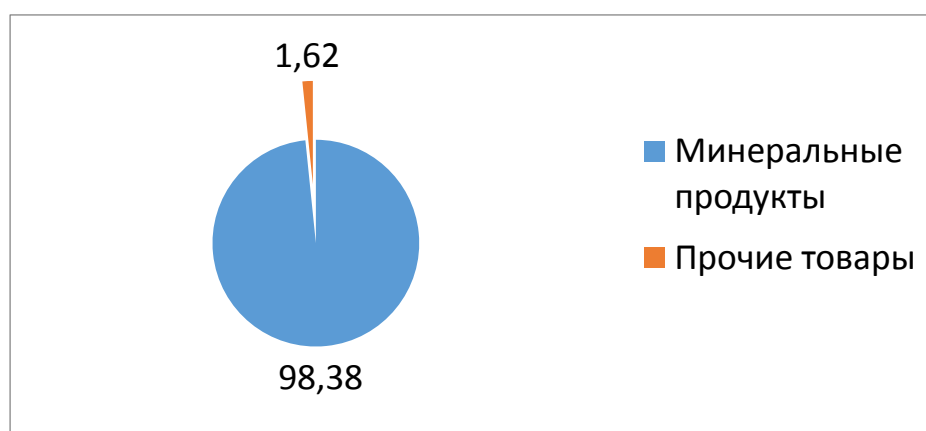


Рисунок 1. Товарная структура экспорта
Тюменской области в 2012, в %

Основной статьей импорта же, являются машины, оборудование и транспортные средства, их доля составляет 70,47% в 2012. На втором месте находятся минеральные продукты – их доля составляет 14,59% соответственно.

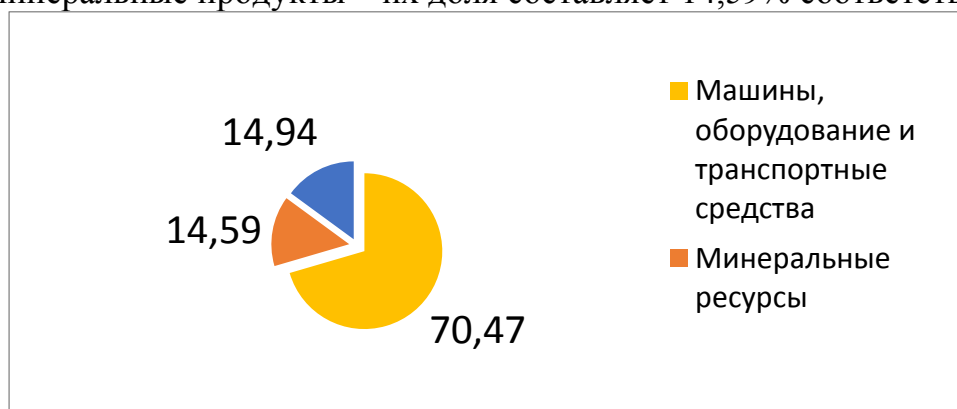


Рисунок 2. Товарная структура импорта Тюменской области за 2012, в %

Партнерами региона из стран дальнего зарубежья являются Германия, Финляндия, Дания, Англия, США, из стран ближнего зарубежья партнерские отношения давно поддерживаются с предприятиями Украины, Беларуси, Казахстана.

Об общем позитивном влиянии присоединения к ВТО на Тюменскую область говорит, к примеру, экспертная оценка Всемирного банка. Так, всемирный банк указывает на положительные, но неравномерные последствия от вступления в ВТО для регионов России. По словам экспертов, наибольшую выгоду от снижения тарифов можно ожидать в Тюменской области, Северо-Западном округе в целом и Санкт-Петербурге в частности.

Изменение же производства по отраслям экономики выглядит следующим образом:

Таблица 2.

Изменение объема производства по различным отраслям экономики Тюменской области

Регион	Отрасли, в которых ожидается наибольший рост объема производства		Отрасли, в которых ожидается наибольшее сокращение объема производства	
	Название отрасли	Изменение объема производства, %	Название отрасли	Изменение объема производства, %
Тюменская область	Химическое и нефтехимическое производство	13,04	Легкая промышленность	—2,57
	Производство нефтепродуктов	3,75	Воздушный транспорт	—0,61
	Обработка древесины, целлюлозно-	2,59	Прочие отрасли промышленности	—0,59

бумажное производство и производство изделий из дерева			
Сельское хозяйство	2,40	Жкх и другие коммунальные услуги	—0,34
Производство строительных материалов	2,12	Добыча газа	—0,32

В данной матрице, исследуются изменения в отраслях, связанные с корректировкой импортных тарифов РФ и улучшением доступа российских производителей на зарубежные рынки.

Мы видим, что наибольший рост объема производства ожидается в химическом и нефтехимическом производстве, а наибольшее падение объемов производства – в легкой промышленности.

Таким образом, новые возможности для ведения бизнеса заключаются в облегчении доступа на рынки других стран, в модернизации производства, а нормы Всемирной торговой организации позволяют уверенно отстаивать свои интересы на внешних рынках, расширяя горизонты деятельности.

Те предприятия, которые являются крупными для региона, уже работают на международном уровне и на них вступление сильно не отразится, а в некоторых случаях даже улучшит ситуацию. Однако и им, и остальным компаниям необходимо увеличивать конкурентоспособность, развивать маркетинговую стратегию, а тем компаниям, которые не в силах самостоятельно проводить экспансию на внешние рынки, нужно вступать в альянсы.

Использованные источники:

1. Артемьев А. «Регулирование таможенных правоотношений в условиях членства России в ВТО» /Артемьев А. // Таможенное регулирование. Таможенный контроль № 4 – 2013;
2. Портанский А.П. «Россия становится полноправным участником мировой торговли» /Портанский А.П. // Российский внешнеэкономический вестник №4-2012, с. 3-13;
3. Вступление России в ВТО: аналитический обзор, «ВТОрична для России?», Центр экономических и финансовых исследований и разработок – 2012, 96с;
4. Портал внешнеэкономической информации, [Электронный ресурс], режим доступа: <http://www.ved.gov.ru/>
5. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Тюменской области, [Электронный ресурс], режим доступа: <http://tumstat.gks.ru/>.

Нунян О.А.

директор

ООО Аудиторская компания «Ника»

Россия, г. Тюмень

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация

Статья посвящена исследованию методологии управления финансами предприятия. Систематизированы методы управления финансами предприятия, для наглядности, представленные в виде схемы. Предложены стратегии управления дебиторской задолженностью.

Ключевые слова: финансовое состояние предприятия, управление финансами предприятия, управление задолженностью, методы управления финансами предприятия.

Одним из условий эффективного функционирования бизнеса является его благоприятное финансовое состояние, которое характеризуется эффективным использованием ресурсов, достаточностью собственных средств, способностью своевременно и в полном объеме погашать свои обязательства, а также наличием перспектив получения прибыли.

Для достижения этих целей в рамках финансовой деятельности предприятие должно определить рациональные пропорции собственного и заемного капитала, построить механизм наиболее эффективного использования этих капиталов, соблюдать платежную дисциплину и обеспечить планомерное поступление и расходование денежных ресурсов.

Отражением реальных и потенциальных финансовых возможностей предприятия является его финансовое состояние, характеризующее конкурентоспособность, надежность и потенциал предприятия.

Проведение анализа финансового состояния важно в целях выявления «слабых» мест в управлении финансами компании, что позволяет своевременно разработать комплекс мер по их оздоровлению.

Следовательно, финансовый анализ можно считать одним из методов управления предприятием, целями которого являются: определение факторов, влияющих на финансовое состояние, выявление изменений показателей финансового состояния, оценка количественных и качественных изменений финансового состояния компании, оценка финансового положения на определенную дату, определение тенденций и перспектив изменения финансового состояния компании, разработка рекомендаций по укреплению финансовой устойчивости, обеспечению платежеспособности и росту рентабельности.²²

Используя результаты анализа как основу для принятия управленческих решений, определяется круг наиболее эффективных

²² Гинзбург А.И. Экономический анализ. СПб.: Питер. 2010. С. 35.

приемов и методов управления ресурсами для достижения оптимальной ликвидности, платежеспособности, рентабельности и финансовой устойчивости компании.

Все приемы и методы, применяемые в процессе управления финансами компании, условно можно разделить на три большие группы: общеэкономические, прогнозно-аналитические и специальные (рис. 1).

Общеэкономические методы управления финансами предприятия оперируют первичными финансовыми инструментами.

Финансовыми инструментами в рамках финансового механизма можно считать любой документ, из которого вытекает возникновение задолженности, при реализации которой предприятие будет обеспечено финансированием. К первичным финансовым инструментам можно отнести: дебиторскую и кредиторскую задолженность по текущим операциям, кредиты, облигации, акции и векселя.

Если говорить о дебиторской задолженности, как об одном из основных инструментов управления финансами предприятия, то её можно отнести к высоколиквидным активам организации, обладающим повышенным риском. Рост просроченной и безнадёжной задолженности ведёт к увеличению затрат на обслуживание заемного капитала, повышению издержек организации, а значит, к уменьшению выручки, рентабельности, ликвидности оборотных средств, что негативно сказывается на финансовой устойчивости компании.

При управлении дебиторской задолженностью необходимо сосредоточить внимание на наиболее старых долгах, а также на более крупных суммах. Кроме того, важно изучить качество такой задолженности, выражаемой в её оборачиваемости и равной времени, прошедшему между отгрузкой товара и получением от покупателя денег, за проданный товар.

В зависимости от её характера задолженность бывает нормальная и просроченная или неоправданная.

Вследствие особенностей используемой системы расчетов за товары и услуги между хозяйствующими субъектами, при которой оплата за приобретённый товар поступает с отсрочкой, возникает нормальная задолженность.

Неоправданная (экономически неприемлемая) задолженность связана с нарушением платежной дисциплины покупателями и заказчиками, которые не оплатили в срок поставленную им продукцию. Причём, следует помнить, что увеличение размера просроченной задолженности может иметь негативное влияние на финансовый результат деятельности предприятия.

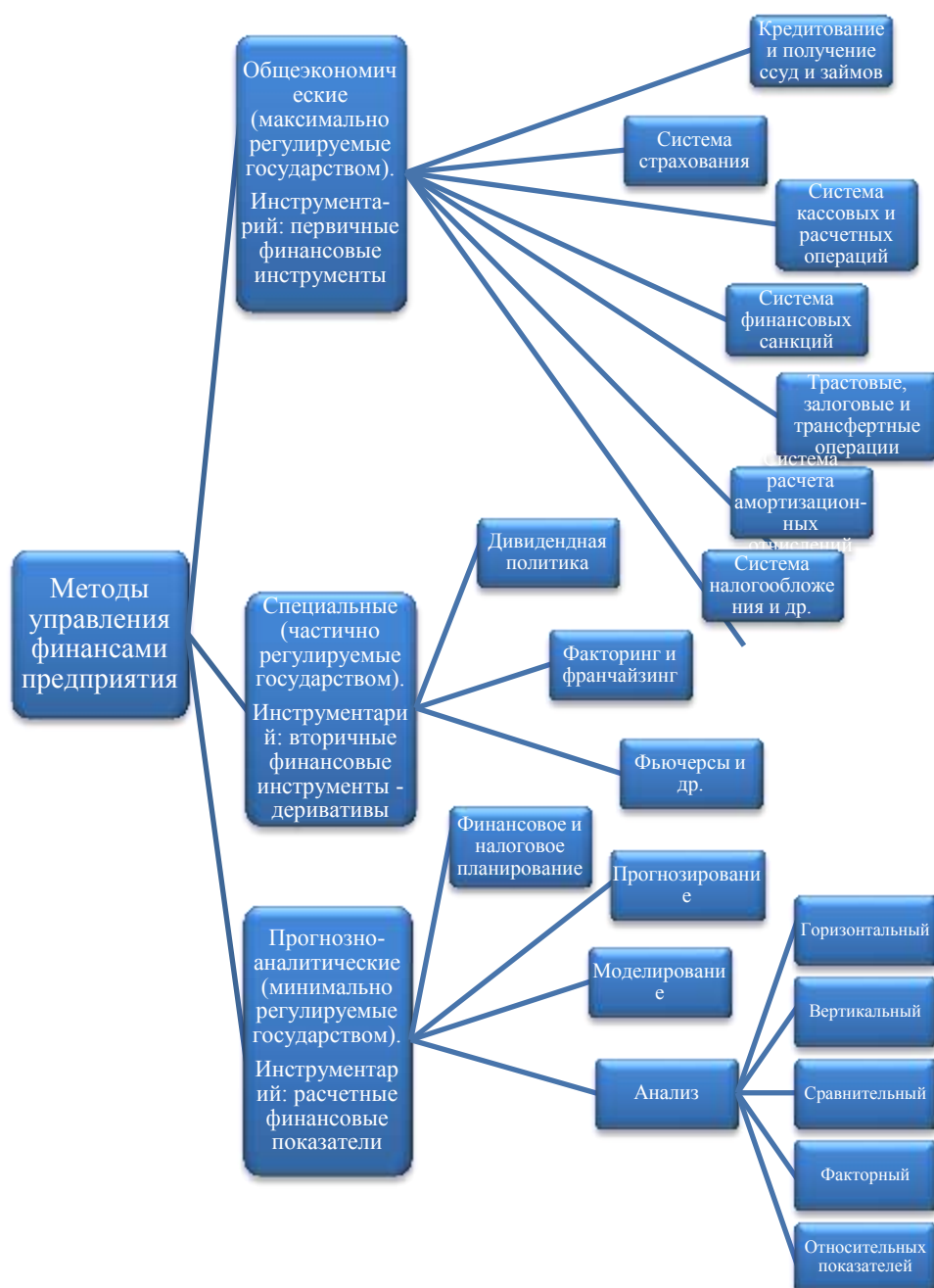


Рис. 1 Методы управления финансами предприятия

Как показывает практика, управление кредиторской задолженностью также имеет немаловажное значение в процессе управления финансами, хотя, большинство фирм ограничиваются только управлением дебиторской задолженностью. В тоже время максимальная доля в составе кредиторской задолженности, как правило, принадлежит задолженности перед поставщиками и по банковским кредитам, которые становятся источниками финансирования деятельности предприятия.

Устойчивость бизнеса может оказаться под угрозой вследствие бесконтрольного увеличения кредиторской задолженности. Необходимо периодически анализировать структуру кредиторской задолженности

одновременно с дебиторской, так как при выявлении дисбаланса между оборачиваемостью дебиторской и кредиторской задолженности, важным будет своевременное принятие мер по восстановлению равновесия и недопущению ухудшения финансового состояния организации.

Управление дебиторской задолженностью должно основываться на выборе одной из трех возможных стратегий, для наглядности схематично представленных на рисунке 2.



Рис. 2 Стратегии управления дебиторской задолженностью

Выбор ограничительной стратегии обусловлен ужесточением инкассационной и кредитной политики предприятия, т.е. договоры заключаются на более жестких условиях, как правило, только с проверенными клиентами. В связи с сужением круга покупателей снижается объем реализации, но при этом происходит снижение риска неплатёжеспособности и безнадежных долгов.

Сбалансированная стратегия предполагает предоставление среднерыночных стандартных условий договоров, что вызывает умеренный размер объема реализации, средний уровень дебиторской задолженности и соответственно, средний риск возникновения сомнительных долгов.

При мягкой стратегии с максимальным ростом реализации растет размер дебиторской задолженности, а значит, увеличивается риск

неплатежеспособности и доля сомнительных долгов в общей сумме задолженности.

В рамках выбранной стратегии предприятие устанавливает кредитную политику, представляющую комплекс решений по определению стандартов кредитоспособности покупателей, срока действия предоставляемого им товарного кредита, порядка погашения задолженности и предлагаемых скидок.²³

Формируя условия кредитной политики организации целесообразно учитывать уровень своей конкурентоспособности в текущих экономических условиях, особенности реализуемого товара и соотношение выгод с издержками от предоставления кредита.

Общность общеэкономических методов состоит в ограничении вариабельности их применения, в связи с тем, что основные параметры, как и возможность или обязательность их применения устанавливается на законодательном уровне в рамках системы государственного управления экономикой страны.

Часть таких методов управления финансами предприятия ориентирована на бухгалтера компании, который выбирает варианты их применения в рамках общей финансовой стратегии предприятия.

Например, в функционал бухгалтера входит выбор того или иного метода амортизации, который положительно влияет на финансовые результаты и представление имущественного и финансового потенциала организации. Такая же ситуация складывается и при выборе системы налогообложения хозяйственной деятельности предприятия, ведь при оптимально подобранной форме налогообложения хозяйствующий субъект может существенно уменьшить свое налоговое бремя, что также не может не повлиять на прибыльность работы фирмы.

Чуть менее централизованно-регулируемой является группа специальных методов управления финансами. К ним относятся: дивидендная политика, финансовая аренда, факторинговые операции, франчайзинг, фьючерсы и т. п. В основе многих из этих методов лежат производные финансовые инструменты (деривативы). К деривативам относятся финансовые инструменты, удовлетворяющие определенным характеристикам:

- стоимость зависит от определенной процентной ставки, котировки акций, цены товара, валютного курса, индекса цен или курсов, кредитного рейтинга или индекса, других переменных (иногда называемых базисными);

- не требует первоначальных вложений, либо такие вложения необходимы в размере, меньшем, чем при использовании других

²³Ю.Бригхем Энциклопедия финансового менеджмента – М. РАГС 1998г., с. 425

инструментов, которые аналогичным образом реагируют на изменения рыночных факторов;

– расчеты по нему производятся на определенную дату в будущем.

К прогнозно-аналитическим методам управления финансами относятся: финансовое и налоговое планирование, прогнозирование, моделирование и различные виды анализа, который, как уже было сказано ранее, является базой для принятия управленческих решений.

Прогнозирование, как один из методов финансового менеджмента, не только помогает рассчитать ориентиры для критериев, имеющих количественное измерение, но и работает в качестве метода выявления оптимальных вариантов действий.

Наибольшее распространение получили следующие методы прогнозирования: методы экспертных оценок, методы обработки пространственных, временных и пространственно-временных совокупностей; а также методы ситуационного анализа и прогнозирования.

Кроме того, в рамках данного направления применяется группа методов теории принятия решений, назначение которых состоит в обосновании управленческих решений. Данные методы основаны на опыте и интуиции аналитика, а также необходимости и целесообразности учета некоторых ограничений, предусматриваемых используемым инструментарием и условиями внешней среды. К основным методам в данной группе относятся: методы имитационного моделирования, метод построения дерева решений, метод анализа чувствительности.

Использование моделирования в финансовом менеджменте представляет собой составление образа или аналога исследуемого объекта, процесса или явления, используемого в качестве его «заместителя» или «представителя». Широкое распространение на практике получили дескриптивные, нормативные и предикатные модели, жестко детерминированные и стохастические модели, балансовые модели и др.

Дескриптивные модели (DescriptiveModels), к которым относится построение системы отчетных балансов, представление финансовой отчетности в различных аналитических разрезах, вертикальный и горизонтальный анализ отчетности, система аналитических коэффициентов, аналитические записки к отчетности, являются основными для оценки имущественного и финансового состояния предприятия.

Предикатные модели (PredictiveModels) используются для прогнозирования доходов предприятия и его будущего финансового состояния. Наиболее распространенными из них являются расчет точки критического объема продаж, построение прогнозных финансовых отчетов, модели динамического анализа (жестко детерминированные факторные модели и регрессионные модели), модели ситуационного анализа.

Нормативные модели (NormativeModels) позволяют сравнить фактические результаты деятельности предприятий с ожидаемыми,

рассчитанными по бюджету. Эти модели используются, в основном, во внутреннем финансовом анализе. Их сущность сводится к формированию определенных группировок и аналитических разрезов (например, по технологическим процессам, видам изделий, центрам ответственности), последующему установлению нормативов по выбранным статьям доходов и расходов и анализу отклонений фактических данных от этих нормативов.

В системе финансового менеджмента разработаны некоторые паллиативные варианты моделей, содержащие ключевые признаки каждой из приведенных трех групп моделей. Для примера можно упомянуть о прогнозной отчетности (ProFormaFinancialStatements) как модели ожидаемого состояния фирмы. В каждой из этих ситуаций построение прогнозной отчетности осуществляется в рамках имитационного моделирования, т. е. построения отчетности в контексте различных вариантов развития событий, описываемых теми или иными значениями ключевых параметров.

Подводя итоги, можно сказать, что трудно переоценить важность и необходимость управления финансами организации, представляющей собой подбор и применение наиболее эффективных методов управления ресурсами для достижения предприятием своих стратегических целей. Ведь только обдуманное и обоснованное управление финансовой деятельностью является залогом успешности бизнеса. И наоборот, отсутствие или недостаток внимания к управлению финансами организации может привести к её убыточности, а в дальнейшем и к банкротству.

Использованные источники:

1. Бланк И. А. Основы финансового менеджмента. В 2 томах том 1. – М.: «Омега-Л», 2011. – 656 с.
2. Бланк И. А. Основы финансового менеджмента. В 2 томах том 2. – М.: «Омега-Л», 2011. – 688 с.
3. Гинзбург А.И. Экономический анализ. СПб.: Питер, 2010. – 35с.
4. Колчина Н.В., Поляк Г.Б., Бурмистрова Л.М. и др. Финансы организаций (предприятий). – М.: ЮНИТИ, 2006. – 368 с.
5. Колчина Н.В. Финансовый менеджмент: Учеб.пособие для вузов / Н.В. Колчина, О.В. Португалова, Е.Ю. Макеева. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008.
6. Ковалев В.В. Финансовый анализ: управление капиталом, выбор инвестиций, анализ отчетности /В.В. Ковалев. - М.: Финансы и статистика, 2007. – 540 с.
7. Райан Б. Стратегический учет для руководителя.-М.: Аудит, ЮНИТИ, 2004, .269с.
8. Тренев Н. Н. Управление финансами: Учеб.пособие. - М.: Финансы и статистика, 2000. - 496 с.
9. Шеремет А.Д., Ионова А.Ф. Финансы предприятий: менеджмент и анализ. - М.: "ИНФРА-М", 2009. – 480 с.

10. Ю.Бригхем Энциклопедия финансового менеджмента – М. Рагс 1998. - 425с.

*Нұрлыбай К.А., магистр юридических наук
Институт Права и экономики
КазНПУ им.Абая
Казахстан, г. Алматы*

СИСТЕМА ОБРАЗОВАНИЯ В БОКЕЕВСКОЙ ОРДЕ

Аннотация: В статье автором рассмотрены система образования в Бокеевской орде во второй половине XIX века

Ключевые слова: Жангировская школа, система образования, мусульманские мектебы, двухклассное училище

Бокеевская орда основана в 1801г. грамотой императора Павла I: «Председательствующего в ханском совете киргиз-кайсацкой Малой орды Букея султана, сына Нуралиханова принимаю к себе охотно, дозволяя кочевать там, где пожелает и в знак благоволения назначаю ему медаль золоту, которую носит на шее, черной ленте» [1, с.52]. Несмотря на то, что Букеевская орда образована фактически в начале XIX столетия, ее статус юридически оформлена в 1812г. «Султан Букей был провозглашен первым ханом Внутренней орды представителями знати ряда родовых коллективов с соблюдением ритуала поднятия на белой кошме» [2, Сс.44-45].

Бокеевская орда первым из казахских ханств оказалась в структуре Российской империи и при этом сохраняла самостоятельность во внутреннем управлении. Орда-автономное государственное образование со своим управлением, жила своей обособленной жизнью, своими бытовыми обычаями и традициями. Хотя она считалась в подданстве российскому государству, не платила ему никаких налогов и не отбывала перед Российской империей никаких повинностей. Царская администрация в первое время почти не вмешивалась во внутренние дела этой казахской Орды.

В казахской степи ханская власть была ликвидирована реформами 1822-24гг. В Бокеевской орде ханская власть сохранилась до 1845г., т.е. до смерти последнего хана-Жангира.

Хан Жангир владел русским, татарским, персидским, арабскими языками, немного немецким. Будучи сам европейскообразованным, хотел дать своим сородичам хорошее образование. Он положил начало истинному просвещению. «Мы привыкли смотреть на последнего хана Внутренней орды-Джангира Букеева, как на личность, исключительно заботившуюся о набивке своего кармана без разбора средств и источников, но есть чем и добрым помянуть хана Джангира. Рядом с мусульманством он положил начало истинному просвещению; какими бы соображениями при этом он руководствовался-всеравно; главное что им было положено начало просвещению» [3, С.6].

Жангир хан неоднократно с убеждением говорил о пользе науки для казахов. «Я уверен,-писал Джангир каждому из родоправителей киргизской орды,-что вы употребите надлежащие старания к вразумлению друзей ваших и всех, кого следует, что если ныне науки приносят столь великую пользу, то внукам нашим и хорошо жить без них нельзя, что безграмотных не незнающих по-русски вовсе не будут определять в родоначальники и другие должности, что нам весьма полезно и выгодно иметь лекарей из казахов, что всякое старание и всякая издержка денежная принесет во сто раз более плода, если она будет употреблена на обучение. ...ибо лучше употребить деньги нельзя, как на то, что приобрести знание» (№563 от 10.04.1845г.) [3, С.8].

Началом существования школы в Бокеевской орде принято считать 1841г., основателем является хан жангир. Цель Жангировской школы дать детям казахов начальное светское образование, учить русской грамоте, подготовка к поступлению в институты Лесной и корпуса путей сообщения и в училище гражданских инженеров. Еще в 1839г. император по просьбе хана соизволил принять детей казахов в вышеназванные вузы. Поступающие должны были обучены русскому языку и грамоте, получить начальное образование в губернских гимназиях. И в том же году хан ходатайствует перед губернатором Астраханской области о выделении средств на воспитание шестерых казахских детей в Астраханской гимназии. Видимо, ответ был отрицательным. И хан прилагает все усилия открыть на территории Бокеевской орды собственную школу.

Школа была открыта 6-го декабря 1841г., в ней преподавались наряду русским языком и религиозными дисциплинами математика, физика, география и история. Ежегодно 6-декабря проводился приемный экзамен, на котором присутствовал сам хан. Вот что писал хан заведующему школой К.Ольдекону «поручаю Вас ближайший надзор и попечением и нравственностью учащихся, понуждение их к исполнению обязанностей мерами, допускаемыми в русских учебных заведениях» [4, 20-бет].

При жизни Жангир хана школа содержалась не его собственные средства, после смерти хана она начала быстро приходить в упадок. Временный Совет по управлению Внутренней киргизской ордой находя полезным существование Жангировской школы ходатайствует перед Оренбургским генерал-губернатором разрешить восстановить школу. Вопрос был решен положительно, с 1848г. школа стала содержаться за счет правительства, на что было ассигновано 1404 руб. В школе обучались также дети русских, проживающих на территории Бокеевского ханства.

В 1852г. в Жангировской школе обучались 23 ученика, все они были детьми простых казахов. Таким образом, школа была доступна всем. В своих письмах родоправителям хан писал, что в его школе могут обучаться и дети простых казахов и дети знати в одинаковой степени.

Временный Совет по управлению Внутренней киргизской ордой в 1862г. вышел с представлением в областное правление Оренбургскими казахами о необходимости увеличить содержание воспитанников приставочной школе. Хоодайство было удовлетворено. В том же году при школе в Ханской ставке открыта библиотека. Выписана светская литература на 75р., религиозная литература на 25р.

Правительство постепенно начало открывать новые школы в разных частях Орды. Так, к 17.10.1866г. число школ достигло да восьми. На содержание восьми школ ассигнуется ежегодно из Государственного казначейства 8180р. Учреждение и содержание этих школ за государственный счет было вызвано не только стремлением народа к образованию, но и необходимостью цари зма устранить влияние ислама на казахскон юношество. Таким образом, царское правительство преслодовало цель бороться с мусульманскими мектебами. Мусульманских мектебов, например, в 1872г. было 154, с 3821 учащимся [5, С.19]. Но правительственные школы были не в состоянии бороться с мектебами, созданными самим народом. С дургой стороны правительственные школы были слабы, не хватало опытных и знающих свое дело учителей, жалование их было мизерным.

В 1871г. в Бокеевскую орды была командирована особая комиссия для сбора социально-экономических и политических, этнографических сведений. Комиссия в отношении образования пришла к выводу, что «...вселдствие слабого надзора со стороны местного начальства, магометанский фанатизм успел захватить в свои руки как народное образование, так и духовное настроение всего кочевого населения Внутренней киргизской орды. Местное начальство не озаботилось устройством в Орде школ с русским направлением, дозволив при том в некоторых населенных пунктах степи преобладание татарского элемента, к которому перешла почти вся местная торговля во вред русским» [8, Л.109].

Министр просвещения объезжая школы Оренбургского округа заметил, что все распоряжения правительства, касающихся казахов, пишутся и печатаются на татарском языке. По мнению министра это важный промах, т.к. администрация сама стала распространит\тельницай татарской письменности. Для устранения недостатков вносит пердложение: впредь все правительственные распоряжение издавать на казахском языке, печатая их рунскими буквами. Это было невозможно, во-первых, печатание специфических казахских знаков русским алфавитом искажали бы значения слов. Во-вторых, все казахи были грамотны по-татарски, переучивать их было трудно и невозможно. В мусульманских мектебах обучались по 100 мальчишек, а в восьми правительственных школах по 20 мальчиков. А потому восьми школ для изъятия казахов из-под влияния мулл было явно малым.

Школы помещались в домах из сырцового кирпича, поэтому толщюко на ежегодный ремонт потребовались огромные деньги. Еще в 1872г. заведующий Ордой, генерал-майор Тверитинов писал: «образовав из семи участковых школ только четыре, причем число учащихся остается то же самое, т.е. вместо двадцати сорок. Закрывая три школы, образуется остаток от упразднений терх учителей в 750р., от ремонта домов-75р., от отоплении-252р., от сторожей-108р., а всего 1185 рублей» [5, С.23].

Всеми денежными средствами распоряжались правители, поэтому учителя были при правителях. Они использовали деньги не по назначению, школы оставались без средств существования и детям-интернам было нечего есть. И дети разбегались по аулам, учение приостановилось.

Школы Бокеевской орды в 1879г. прешли в ведение Министерства народного просвещения. Постановлением Комитета министров от 11.06.1876г. управление Бокеевской ордой было передано из ведомства Оренбургского генерал-губернаторства в ведение Астраханской области. Несмотря на то, что территория Бокеевской орды была подчинена Астраханской губернии, просвещением заведовал Оренбургский учебный округ. Жинагировская школа была преобразована в двухклассное училище.

В Оренбургском Неплюевском кадетском корпусе для детей казахов было выделено 10 мест. Неплюевский кадетский корпус в 1866г. был преобразован в военную гимназию и для детей казахов выделено 8 мест. Комиссия, которая работала в Бокеевской орде отметила, что казахи охотно отдают своих детей в русские учебные заведения, для материалной поддержки казахи добровольно собрали 16590р., тогда как правительство на содержание восьми школ выделило 8180р. в год.

Фонд библиотеки школы в Ханской ставке в 1879г. переданы «Дело», «Отечественные записки», «Журнал конезаводства», экземпляры «Судебной медицины» и некоторые журналы. А в 1880г. каждая школа имела по два-три журнала. На выпуску учебников, учебных пособий ассигновано всего 40 рублей в год.

6-декабря 1891г. торжественно отмечается 50-летний юбилей Стаовчного двухклассного русско-казахского училища. На торжественном собрании присутствовали председатель Временного Совета по управлению Бокеевской ордой В.М.Лазаревский и другие чиновники Орды. На торжественном мероприятии инспектор школы А.Е.Алекторов оглашал письмо хана Жангира, написанное им собственноручно своему другу, советнику и правителю Чуке Нуралиеву 50 лет назад. «Известно вам, что нынешние времена необходимо иметь познание не только в чтении и письма, но и в разных науках, без чего хорошо выучиться закону правоверному, пророком Божьим нам данному, ни в особенности без познания русской грамоты быть хорошим должностным чиновником в Орде, именно родоправителем или депутатом. Вам известно, что без таких познаний

скорее может быть обманутым нехорошими людьми и весьма замедляется течение-как судебных, общественных, так и частных ваших исков в обидах.

...Я объявлю о сем единственно по любви к народу, Богом и Государем мне вверенному, и опасая худых последствий от невежества. Сколько убеждение я в истине этого, служит доказательством то, что и любимого сына своего, наследника ханского достоинства, султана Сахиб Герейя, не смотря не на его молодость, ни на следы высокостепенной матери его, ни на смерть брата его, ни на значительные денежные издержки, я отдал учиться в Пажеский Его Императорского Величества корпус, где будет он находиться, доколе не узнает все науки, для доброго правления нужные.

...В настоящем году я полагаю открыть при Ставке моей училище, и все желающие отдать детей своих в обучение за умеренную плату могут обращаться ко мне с просьбой. О чем я предлагаю вам объявить по ведомству вашему, в особенности султанам, чтобы они рассудили, кого из детей и близких своих могут отдать в открываемую школу и о том донести немедленно и подробно с обозначением лет мальчиков.

...Всякое старание, всякая издержка денежная принесут во сто раз более плода, если они будут употреблены на обучение юношества. Нежели на всякое другое доброе и даже милостивое дело, что лучше употребить денег нельзя, как на то, чтобы приобрести знание. ...и через развитие в науках благородно и честно служить народу» [7, Сс.3-5].

Затем инспектор обращался к казахам, председателю Временного Совета В.М.Лазаревскому, попечителю Оренбургского учебного округа И.Ростовцеву, Астраханскому губернатору Н.Тияшеву с просьбой оказать материальную помощь для того, чтобы при школах открывать ремесленные классы. «Так потрудился все мы здесь присутствующие, кто чем может, на пользу великого дела-народного образования, пусть наши потомки помянут нас таким же добрым словом, как я поминаю на этом разе давно уже умершего Джангира» [7, С.7].

Заведующий школой М.В.Данилевский в своей речи отмечал: «Дело более или менее правильной организации начального народного образования у нас так ново, так молодо, что празднование 50-летнего юбилея ставочного двухклассного училище является первым не только в Бокеевской орде, да, вероятно, немного таких училищ и во всей России. Оно дорого всем тем, кому дороги интересы начального образования и кто убежден, что распространение элементарных полезных знаний, а также и утверждение в народе правил нравственности-есть дело великое и святое, служащее залогом народного благосостояния и могущества» [7, С.7].

За пятьдесят лет через Жангировскую школу прошло несколько поколений, более 250 человек прошли полный курс обучения; около двухтысяч детей научились грамоте. Лучшие выпускники направлялись для продолжения учебы в учебные заведения России. Так, выпускник Жангировской школы Бахтыгерей Кулманов в 1891г. окончил серебрянной

медалью Оренбургскую гражданскую гимназию. В том же году поступает на юридический факультет Сибирского университета [7, С.8].

«В честь столетия образования Бокеевской орды казахская депутация была принята императором. Бокеевские казахи благославляют этот знаменательный день и чтобы увековечить о нем память в своем потомстве добровольно собирали сорок тысяч рублей на образовательные цели» [8].

Использованные источники:

- 1 Евреинов А. Внутренняя или Букеевская киргиз-казачья орда//Современник. 1851.-№10
- 2 Ханыков Я.В. Очерки состояния Внутренней киргизской орды//Записки ИРГО.- М., 1849, кн. 2
- 3 Алекторов А. Материалы для изучения страны, истории и быта киргизов.- Оренбург, 1892.-Вып. 2
- 4 Құлкенов М., Отарбаев Р. Жәңгір хан. Даңқ пен дақырт (жаңаша көзқарас).-Алматы, 1992
- 5 Леванов Н. Киргизские школы в Букеевской орде//Народная школа. 1883.-№9
- 6 ЦГА РК.-Ф.25.-Оп.1.-Д.1989
- 7 Алекторов А.Е. Празднование 50-летнего юбилея в Ставочном двухклассном русско-киргизском училище 6-декабря 1891г.//Циркуляр по Оренбургскому учебному округу. 1982. №1
- 8 Тургайская газета. 1903. 12-февраля

Оглавление

<i>Заболотнов А.Ю.</i> , МОДЕРНИЗИРУЕМОЕ ОБЩЕСТВО КАК ОБЪЕКТ УПРАВЛЕНИЯ.....	3
<i>Зайцева А.С.</i> , СПЕЦИФИКА ФИНАНСОВЫХ СТРАТЕГИЙ ВЕДУЩИХ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННЫХ КОМПАНИЙ РОССИИ.....	7
<i>Зарипова Г.М., Нурисламова И.М.</i> , УПРАВЛЕНИЕ ПАССИВНЫМИ ОПЕРАЦИЯМИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА.....	23
<i>Зарипова Г.М., Калинина И.С.</i> , СУЩНОСТЬ И МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ ОРГАНИЗАЦИИ.....	25
<i>Захарова А.И.</i> , АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ СИСТЕМЫ СРЕДНЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БАШКОРТОСТАН	26
<i>Зиганишина Л.И., Фархутдинова Л. Н.</i> , ПРОБЛЕМА ЗАНЯТОСТИ МОЛОДЕЖИ В РБ И ПУТИ ЕЕ РЕШЕНИЯ	28
<i>Зиновьева И.С., Бунина Е.И.</i> , ОЦЕНКА ДОЛГОВОЙ СИТУАЦИИ В РОССИИ	30
<i>Зиозетдинова А.Б., Гарифуллина А.Ф.</i> , ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МУНИЦИПАЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ РФ.....	34
<i>Зиязева А.М., Ураев Р.Р.</i> , ПРОБЛЕМЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ДОКУМЕНТООБОРОТА.....	36
<i>Зубенко М.Н.</i> , ПРОБЛЕМЫ СУДЕБНОЙ ЭКСПЕРТИЗЫ НАРКОТИЧЕСКИХ СРЕДСТВ, ПСИХОТРОПНЫХ ВЕЩЕСТВ И ОПРЕДЕЛЕНИЯ ИХ РАЗМЕРА	38
<i>Ибрагимова А.Х.</i> , ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫЕ ОСНОВЫ АУДИТОРСКОЙ ПРОВЕРКИ НА МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ	41
<i>Ибрагимова А.Х.</i> , УЧЕТ И НОРМАТИВНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ РАСЧЕТОВ ПО СМР У ПОДРЯДЧИКА	45
<i>Иванов А.Ю., Иванова Н.В.</i> , ВЫПОЛНЕНИЕ СОЦИАЛЬНОЙ ФУНКЦИИ МАРКЕТИНГОМ ДЛЯ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ПОКУПАТЕЛЕЙ	48
<i>Иванова А.Д.</i> , СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПОДСИСТЕМЫ ПРАВОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ.....	56
<i>Иванова Н.В., Иванов А.Ю.</i> , СОБСТВЕННЫЕ ТОРГОВЫЕ МАРКИ КАК ИНСТРУМЕНТ МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ ТОРГОВОЙ РОЗНИЧНОЙ СЕТИ «КИРОВСКИЙ»	59
<i>Иванова И.А., Орешкина С.А., Базайкина М.В.</i> , КЛАСТЕРНЫЙ И РЕГРЕССИОННЫЙ АНАЛИЗ УРОВНЯ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ РЕГИОНОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.....	64

<i>Иванова Л.В., Юрзанова Т.К.,</i> БАЗОВЫЕ ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ПОДГОТОВКЕ БАКАЛАВРОВ ЭКОНОМИЧЕСКОГО НАПРАВЛЕНИЯ.....	69
<i>Ивлева Е. И.,</i> БРЕНД И ИНСТРУМЕНТЫ ЕГО ФОРМИРОВАНИЯ	72
<i>Ивлева Е. И.,</i> ОСОБЕННОСТИ БРЕНДИНГА В РОССИИ.....	75
<i>Ивлева Е. И.,</i> СУЩНОСТЬ ПОНЯТИЯ «КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ». РОССИЙСКАЯ ПРАКТИКА.....	79
<i>Измайлова М.А.,</i> МЕТОДИКА ОЦЕНКИ НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ МЕТОДОМ НАЧИСЛЕНИЯ С ОДНОВРЕМЕННЫМ КОНТРОЛЕМ УРОВНЯ НАЛОГОВОГО РИСКА	82
<i>Исхаков А.У., Шапошникова Р.Р.,</i> ПРОБЛЕМЫ РАЗРАБОТКИ И РЕАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ	85
<i>Кайгермазов Р.О., Карташов К.А.,</i> ОСОБЕННОСТИ СОВРЕМЕННЫХ РЕАЛИЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РОССИИ	87
<i>Каландарова Ф.А., Гулямова С.Т.,</i> ПООЩРЕНИЕ КАК МЕТОД МОТИВАЦИИ (ПО РЕЗУЛЬТАТАМ СОЦИОЛОГИЧЕСКОГО ИССЛЕДОВАНИЯ В СФЕРЕ ОБРАЗОВАНИЯ)	90
<i>Калинина И.С.,</i> УПРАВЛЕНИЕ ДЕНЕЖНЫМИ СРЕДСТВАМИ ОРГАНИЗАЦИИ	98
<i>Каньшина Н.Н.,</i> ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА НА ПРИМЕРЕ ЛИПЕЦКОЙ ОБЛАСТИ.....	100
<i>Катынь А.В., Катынь В.И.,</i> АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ РОССИЙСКОГО ФОНДОВОГО РЫНКА	103
<i>Киселева Л.С.,</i> ПРОБЛЕМЫ ВОСПРОИЗВОДСТВА ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА В РОССИИ.....	107
<i>Кишко С.В.,</i> МЕРЫ КОРПОРАТИВНОЙ СЕМЕЙНОЙ ПОЛИТИКИ	114
<i>Кладова Ю.С.,</i> К ВОПРОСУ О НАЛОГЕ НА ПРИБЫЛЬ ОРГАНИЗАЦИЙ	121
<i>Клюева Т.Г., Емельянова Н.Е., Сергеев Е.П.,</i> ПЛЮСЫ И МИНУСЫ НАЛОГОВЫХ РЕФОРМ ОТНОСИТЕЛЬНО РАЗВИТИЯ ЭКОТЕХНОЛОГИЙ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ	122
<i>Князева В.М., Фархутдинова Л.Н.,</i> АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ СИСТЕМАТИЗАЦИИ И ОБРАБОТКИ ИНФОРМАЦИИ	129
<i>Коваленко А.И.,</i> РАЗВИТИЕ ОБРАЗНО-ПЛАСТИЧЕСКОГО МЫШЛЕНИЯ ПРИ РАБОТЕ С ФОРМООБРАЗУЮЩИМИ МАТЕРИАЛАМИ НА ЗАНЯТИЯХ ПО ДЕКОРАТИВНО- ПРИКЛАДНОМУ ИСКУССТВУ У СТУДЕНТОВ ПЕДАГОГИЧЕСКИХ ВУЗОВ.....	131

<i>Коваленко А.И.</i> , ОСОБЕННОСТИ ХУДОЖЕСТВЕННО-ПЕДАГОГИЧЕСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ В ПЕДАГОГИЧЕСКИХ ВУЗАХ КИТАЯ (НА ПРИМЕРЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО ПЕДАГОГИЧЕСКОГО УНИВЕРСИТЕТА Г.ДАЦИН).....	136
<i>Ковтун К.В.</i> , ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ ЛЕСНОЙ ОТРАСЛИ ВОЛОГОДСКОЙ ОБЛАСТИ	139
<i>Козырева О.А.</i> , НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ДЕТЕРМИНАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ, ОРГАНИЗАЦИОННОЙ И КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ ПЕДАГОГОВ В РЕСУРСАХ ТЕОРИИ УПРАВЛЕНИЯ И ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ.....	142
<i>Козьяков Р.В., Поташова И.И., Колесова В.П.</i> , ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ПРАКТИКА В МКУ «УПРАВЛЕНИЕ ДЕЛАМИ» ГО «ГОРОД ЯКУТСК».....	178
<i>Колисниченко П.Т.</i> , ПРОГНОЗИРОВАНИЕ НАЛОГОВЫХ ПОСТУПЛЕНИЙ ОТ СУБЪЕКТОВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	180
<i>Комарова Ю.П.</i> , ПРОБЛЕМЫ И НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ РЫНКА IPO В РОССИИ.....	186
<i>Кондратович И.Б.</i> , АНАЛИЗ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ В ОТЕЧЕСТВЕННОЙ И ЗАРУБЕЖНОЙ ПРАКТИКЕ: ДОСТОИНСТВА И НЕДОСТАТКИ.....	193
<i>Кондратович И.Б.</i> , НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ МЕТОДОВ ОЦЕНКИ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ЗАЕМЩИКОВ В РОССИЙСКОЙ СИСТЕМЕ КРЕДИТОВАНИЯ	200
<i>Кондратьева В.А.</i> , ФИСКАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА И ЕЕ РОЛЬ В СТАБИЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ	207
<i>Кондрашова А.С.</i> , АНАЛИЗ СУЩНОСТИ ФУНКЦИОНАЛЬНЫХ ЭЛЕМЕНТОВ УПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫМИ И МУНИЦИПАЛЬНЫМИ ФИНАНСАМИ	209
<i>Кондрашова А.С.</i> , ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ ГМФ В РОССИИ.....	212
<i>Кондрашова А.С.</i> , МАРКЕТИНГОВОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ РЫНКА КОНДИТЕРСКИХ ИЗДЕЛИЙ В РОССИИ.....	216
<i>Кондрашова А.С.</i> , АНАЛИЗ ПРОГРАММНО-ЦЕЛЕВОГО МЕТОДА ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ГМФ	219
<i>Кондрашова А.С.</i> , ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ВЫИГРЫШ-ФУНКЦИЙ ИГРОКОВ В АНТАГОНИСТИЧЕСКОЙ ИГРЕ ДЛЯ УСТАНОВЛЕНИЯ ОПТИМАЛЬНОГО ПОВЕДЕНИЯ	222
<i>Кондрашова А.С.</i> , ДОВЕРИТЕЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ АКТИВАМИ ОТКРЫТЫХ ПАЕВЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ФОНДОВ	225

<i>Кононова Т.В., ОКРУЖАЮЩАЯ СРЕДА Г. ЖЕЛЕЗНОГОРСКА ГЛАЗАМИ УПРАВЛЕНЦА</i>	<i>228</i>
<i>Константинова Ю.Н., ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА</i>	<i>232</i>
<i>Константинова К.А., Борисова У.С., АНАЛИЗ ТРУДОВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ (НА ПРИМЕРЕ ОАО «САХАТРАНСНЕФТЕГАЗ»)</i>	<i>234</i>
<i>Копеин В. В., Шестакова Ю. Н., СОВРЕМЕННЫЙ РОССИЙСКИЙ РЫНОК СТРАХОВАНИЯ АВТОТРАНСПОРТНЫХ СРЕДСТВ.....</i>	<i>237</i>
<i>Корельская М.М., Кубышкина М.Л., ПРЕДСТАВЛЕНИЯ О САМОРЕАЛИЗАЦИИ У ЛЮДЕЙ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ</i>	<i>240</i>
<i>Корниенко В.С., СПОСОБЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ВОСПИТАТЕЛЬНОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ НА ОСУЖДЕННЫХ, ОТБЫВАЮЩИХ НАКАЗАНИЕ В МЕСТАХ ЛИШЕНИЯ СВОБОДЫ</i>	<i>246</i>
<i>Корниенко В.С., РЕЛИГИОЗНОЕ ВОЗДЕЙСТВИЕ НА ОСУЖДЕННЫХ, ОТБЫВАЮЩИХ НАКАЗАНИЕ В ПЕНИТЕНЦИАРНЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ.....</i>	<i>251</i>
<i>Коробкова Н.А., Андина К.С., ИНСТИТУТ КОРРУПЦИИ И ЕГО ВЛИЯНИЕ НА БИЗНЕС: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ</i>	<i>255</i>
<i>Котенева М.В., ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ВНЕДРЕНИЯ РЕЦИКЛИНГА ПРОМЫШЛЕННЫХ ОТХОДОВ НА РЕГИОНАЛЬНОМ РЫНКЕ ВТОРИЧНЫХ РЕСУРСОВ</i>	<i>260</i>
<i>Кочеткова С. А., НОРМАТИВНО-ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В СУБЪЕКТАХ РФ: ПРОБЛЕМЫ И ИХ РЕШЕНИЯ.....</i>	<i>263</i>
<i>Краморова М.В., УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ НА ОСНОВЕ КРЕДИТНОГО МОНИТОРИНГА.....</i>	<i>266</i>
<i>Кривая С.В., ИНДИВИДУАЛЬНАЯ И КОЛЛЕКТИВНАЯ САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ РАБОТА СТУДЕНТОВ ПО ОВЛАДЕНИЮ ОСНОВ ИЗБИРАТЕЛЬНОГО ПРАВА</i>	<i>272</i>
<i>Кривая С. В., ТЕСТИРОВАНИЕ КАК ФОРМА КОНТРОЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ СТУДЕНТОВ ПО ИЗУЧЕНИЮ ИЗБИРАТЕЛЬНОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ</i>	<i>276</i>
<i>Войтишина М. А., АНАЛИЗ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ НА РЫНКЕ МЕДИЦИНСКИХ ИЗДЕЛИЙ.....</i>	<i>278</i>
<i>Крутова И. Н., ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ АГРАРНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ СТРАН ОЭСР</i>	<i>В УСЛОВИЯХ ЧЛЕНСТВА В ВТО 282</i>

<i>Крутова И.Н., ИССЛЕДОВАНИЕ ДИНАМИКИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ АГРАРНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ РОССИИ И США</i>	<i>295</i>
<i>Кудряков С.А., ДОЖИВЕМ ДО ПОНЕДЕЛЬНИКА ИЛИ СТРАСТИ ПО ИСТОРИИ В СТРАНЕ НЕВЫУЧЕННЫХ УРОКОВ</i>	<i>310</i>
<i>Куксенкова А.А., ПОЛОЖЕНИЕ РОССИИ В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ...</i>	<i>324</i>
<i>Куликова С.В., Гарифуллина А.Ф., ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛИЗМА И КОМПЕТЕНТНОСТИ КАДРОВ МУНИЦИПАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ.....</i>	<i>326</i>
<i>Кульбеда А.В., МАССОВЫЙ ОПРОС КАК МЕТОД СОЦИОЛОГИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЙ</i>	<i>328</i>
<i>Кульбеда А.В., СТРАТЕГИИ ПОВЕДЕНИЯ В БЕДНЫХ СЕМЬЯХ.....</i>	<i>334</i>
<i>Курачёва Л.В., ПОДВЕДЕНИЕ ИТОГОВ РАБОТЫ ФНС ПО ОРЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ ЗА 1 КВАРТАЛ 2014 ГОДА: ЧТО ИМЕЕМ И К ЧЕМУ СТРЕМИТЬСЯ</i>	<i>338</i>
<i>Курочкин А.В., СЕТЕВЫЕ ФОРМЫ КООРДИНАЦИИ И УПРАВЛЕНИЯ В СФЕРЕ ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ В УСЛОВИЯХ СТАНОВЛЕНИЯ ЭКОНОМИКИ ЗНАНИЯ (ОПЫТ СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ)</i>	<i>341</i>
<i>Кычкина Е.А., ПРАКТИКА ПРИМЕНЕНИЯ ОСНОВНЫХ ВИДОВ ДЕРИВАТИВОВ ИСПОЛЬЗУЕМЫХ НА ТЕРРИТОРИИ РФ.....</i>	<i>347</i>
<i>Кюнюхов В.Ю., Кычкин А.А., ПОДХОДЫ К КЛАССИФИКАЦИИ РЕГИОНОВ ПО УРОВНЮ ИНВЕСТИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ СФЕРЫ.....</i>	<i>356</i>
<i>Лагунова Е.А., НЕВЕРБАЛЬНЫЕ СРЕДСТВА КОММУНИКАЦИИ.....</i>	<i>365</i>
<i>Лапшин Ю.А., Лапина Г.В., Журнов А.В., КУЛЬТУРА БЕЗОПАСНОСТИ И ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ТРАВМАТИЗМ</i>	<i>371</i>
<i>Лапшин Ю.А., Шленкин К.В., Журнов А.В., ОРГАНИЗАЦИОННО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ БЕЗОПАСНОСТИ ТРУДА.....</i>	<i>374</i>
<i>Лапшин Ю.А., Лапина Г.В., Журнов А.В., ПРИМЕНЕНИЕ ИНТЕРАКТИВНЫХ МЕТОДОВ В УЧЕБНОМ ПРОЦЕССЕ.....</i>	<i>377</i>
<i>Лапина Г.В., Карандаева О.А., СОЦИАЛЬНЫЙ ПАКЕТ И ЕГО СОСТАВЛЯЮЩИЕ.....</i>	<i>381</i>
<i>Лапина Г.В., Хорина Н.С., НЕКОТОРЫЕ ПРИЧИНЫ БЕЗРАБОТИЦЫ В УЛЬЯНОВСКОЙ ОБЛАСТИ.....</i>	<i>384</i>
<i>Лебедева Г.В., О НЕОБХОДИМОСТИ РАЦИОНАЛЬНОГО СООТНОШЕНИИ НАКОПЛЕНИЯ И ПОТРЕБЛЕНИЯ</i>	<i>387</i>
<i>Лобзова Л.С., Оглоблина А.А., Фомина Я.Р., РОЛЬ БРЕНДИНГА В СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ РЕГИОНА</i>	<i>390</i>

<i>Луганский Д.В., ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ АВИАПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ КРАЙНЕГО СЕВЕРА</i>	<i>393</i>
<i>Луганский Д.В., ИНФОРМАЦИОННЫЕ ФАКТОРЫ РИСКА ПРИ АНАЛИЗЕ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ</i>	<i>396</i>
<i>Лукьянова И.В., Шапошникова Р.Р., К ВОПРОСУ О ПРИЧИНАХ ВОЗНИКНОВЕНИЯ ДЕТСКОГО АЛКОГОЛИЗМА И СПОСОБОВ БОРЬБЫ С НИМ.....</i>	<i>398</i>
<i>Ляманова Е.А., Шашунькина И.В., НЕОБХОДИМОСТЬ ПРОГРАММНО – ЦЕЛЕВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНО – ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА</i>	<i>399</i>
<i>Маари К.Ж.К.Н., ФИНАНСОВАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ СУБЪЕКТОВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА</i>	<i>404</i>
<i>Маари К.Ж.К.Н., СКАНДИНАВСКАЯ МОДЕЛЬ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА: УРОКИ ДЛЯ РОССИИ</i>	<i>407</i>
<i>Маари К.Ж.К.Н., ВЛИЯНИЕ ЭСКАПИЗМА НА ФОРМИРОВАНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО СПРОСА.....</i>	<i>409</i>
<i>Маари К.Ж.К.Н., ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ ИЗДЕРЖЕК В ЦЕЛЯХ УПРАВЛЕНИЯ.....</i>	<i>413</i>
<i>Маари К.Ж.К.Н., АНАЛИЗ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ РОССИЙСКОГО ФОНДОВОГО РЫНКА</i>	<i>417</i>
<i>Маари К.Ж.К.Н, ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА РОССИИ</i>	<i>419</i>
<i>Мазаева Т.И., АНАЛИЗ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ И ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ЕГО РАЗВИТИЯ</i>	<i>423</i>
<i>Мазанова Л.С., ПРОЕКТНО-СОЗИДАТЕЛЬНОЕ ОБУЧЕНИЕ КАК ФАКТОР ФОРМИРОВАНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ЛИЧНОСТИ В СИСТЕМЕ ИННОВАЦИОННОГО ОБРАЗОВАНИЯ.....</i>	<i>427</i>
<i>Мазурова Е.Н., Вараксина Е.С., ФОРМИРОВАНИЕ АСПЕКТОВ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ ОРГАНИЗАЦИИ ТРУДА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ.....</i>	<i>430</i>
<i>Макарова Н.Б., ПРОБЛЕМЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УПРОЩЕННОЙ СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В УСЛОВИЯХ ОПТИМИЗАЦИИ СПЕЦИАЛЬНЫХ НАЛОГОВЫХ РЕЖИМОВ В РОССИИ.....</i>	<i>435</i>
<i>Макашова В.Н., Ошурков В.А., АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ МЕХАНИЗМОВ УПРАВЛЕНИЯ РЕСУРСНЫМИ РИСКАМИ ПРОЕКТОВ РАЗРАБОТКИ ПО</i>	<i>437</i>
<i>Макашова В.Н., Ошурков В.А., УПРАВЛЕНИЕ РЕСУРСНЫМИ РИСКАМИ В ПРОЕКТАХ ПО РАЗРАБОТКЕ ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ....</i>	<i>444</i>

<i>Малая Е.В.</i> , ПЕДАГОГИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ СИСТЕМЫ СРЕДСТВ НА ПЕРВОМ ЭТАПЕ ПРОЦЕССА ФОРМИРОВАНИЯ РЕЧЕВОЙ КУЛЬТУРЫ БУДУЩИХ СПЕЦИАЛИСТОВ СФЕРЫ ОБРАЗОВАНИЯ В МЕДИАПРОСТРАНСТВЕ ВУЗА	453
<i>Малышкина Е.П., Минин Д.А., Авис О. У.</i> , СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ БАНКОМ РОССИИ КЛЮЧЕВОЙ СТАВКИ И СТАВКИ РЕФИНАНСИРОВАНИЯ	459
<i>Мансурова К.А.</i> , РОЛЬ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ В ПОДГОТОВКЕ ВЫСОКОКВАЛИФИЦИРОВАННОГО СПЕЦИАЛИСТА В ОБЛАСТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО И МУНИЦИПАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ.....	467
<i>Маслов В. Л., Козырева О. А.</i> , НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ДЕТЕРМИНАЦИИ И РЕАЛИЗАЦИИ СИСТЕМЫ ПРИНЦИПОВ ФОРМИРОВАНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ, ОРГАНИЗАЦИОННОЙ И КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ ПЕДАГОГОВ КАК УСЛОВИЕ СОХРАНЕНИЕ ОБЩЕСТВА	469
<i>Матвеева А. А.</i> , СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ В ОРГАНИЗАЦИИ (НА ПРИМЕРЕ ООО «ФАНАМ-СИНЕМА»)	481
<i>Матвеева Е.О., Богомолова Л.Л.</i> , ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ (ОРГАНИЗАЦИИ) НА ПРИМЕРЕ ОАО «СЕВЕРРЕЧФЛОТ»	485
<i>Медведева В.А.</i> , ПРОБЛЕМЫ КАДРОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА.....	488
<i>Мельникова А.Ю.</i> , НАПРАВЛЕНИЯ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ НАНОЭКОНОМИКИ И ГОСУДАРСТВЕННОГО СЕКТОРА ПО ПОВЫШЕНИЮ ЛИЧНОГО БЛАГОСОСТОЯНИЯ НАСЕЛЕНИЯ	490
<i>Мирончева А.С., Айзатова М.Ф.</i> , ПОДДЕРЖКА МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ПРАКТИКЕ.....	493
<i>Мирончева А.С.</i> , ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ФИРМЫ	497
<i>Миславская Н.А., Поленова С.Н.</i> , БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ РАСЧЕТОВ С БЮДЖЕТОМ ПО НАЛОГУ НА ПРИБЫЛЬ	499
<i>Миславская Н.А., Поленова С.Н.</i> , БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ РАСЧЕТОВ С БЮДЖЕТОМ ПО НАЛОГУ НА ДОБАВЛЕННУЮ СТОИМОСТЬ.....	506
<i>Миславская Н.А., Поленова С.Н.</i> , БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ РАСЧЕТОВ С БЮДЖЕТОМ ПО АКЦИЗАМ, НАЛОГУ НА ИМУЩЕСТВО ОРГАНИЗАЦИЙ, ТРАНСПОРТНОМУ НАЛОГУ	513

<i>Миславская Н.А., Поленова С.Н., МЕТОДИКА ЧТЕНИЯ ЛЕКЦИЙ ПО БУХГАЛТЕРСКОМУ УЧЕТУ</i>	<i>520</i>
<i>Миславская Н.А., Поленова С.Н., ПРИНЦИПЫ ОТРАЖЕНИЯ ЗАТРАТ НА СТРОИТЕЛЬНО-МОНТАЖНЫЕ РАБОТЫ</i>	<i>528</i>
<i>Миславская Н.А., Поленова С.Н., БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ ЗАТРАТ НА СТРОИТЕЛЬНО-МОНТАЖНЫЕ РАБОТЫ ПРИ ХОЗЯЙСТВЕННОМ И ПОДРЯДНОМ СПОСОБАХ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ СТРОИТЕЛЬСТВА.....</i>	<i>533</i>
<i>Митряхина А.Н., Успенский А.В., БРЕНД КАК СРЕДСТВО ПОВЫШЕНИЯ ПРИТЯГАТЕЛЬНОСТИ ТЕРРИТОРИЙ</i>	<i>540</i>
<i>Михайлов А.С., КЕЙС-СТАДИ – ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКАЯ СТРАТЕГИЯ ИЛИ МЕТА-МЕТОД?.....</i>	<i>543</i>
<i>Молчанова М.А., Хоменко В.Н., ДИСТАНЦИОННОЕ ОБУЧЕНИЕ</i>	<i>551</i>
<i>Морозова Г.В., Зинеева И.Е., НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ</i>	<i>556</i>
<i>Морозова Н.В., Васильева И.А., ИССЛЕДОВАНИЕ КАЧЕСТВА ЖИЗНИ В СИСТЕМЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИИ</i>	<i>561</i>
<i>Морозова Н.В., Ухорская Т.В., МОНОГОРОДА РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ВЫХОДА ИЗ НИХ</i>	<i>563</i>
<i>Морщакова А.С., Бубликов В.В., МИГРАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ: СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ</i>	<i>570</i>
<i>Мосевич Н.В., Грабар Р.Н., ГОСУДАРСТВЕННЫЙ БЮДЖЕТ КАК ИНСТРУМЕНТ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ.....</i>	<i>574</i>
<i>Москаленко М.Р., Суровцева Н.Г., Ларионова М.Б., СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ВЫЗОВЫ ДЛЯ РОССИИ И ПРОБЛЕМА АДАПТАЦИИ МИГРАНТОВ....</i>	<i>578</i>
<i>Мошкина К.А., Зарипова Г.М., УПРАВЛЕНИЕ ПРИБЫЛЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ.....</i>	<i>581</i>
<i>Мустафина Р.Т., ОСОБЕННОСТИ РАЗРАБОТКИ КОРПОРАТИВНОЙ СТРАТЕГИИ КОМПАНИИ.....</i>	<i>582</i>
<i>Мухаметова Л.О., Кириллов А.Ю., Мещанинова Г.Д., ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ КАДРОВОЙ ПОЛИТИКИ В МУНИЦИПАЛЬНОМ УПРАВЛЕНИИ</i>	<i>585</i>
<i>Мухорьянова О.А., Пронина И.В., МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ.....</i>	<i>589</i>
<i>Мыхаев Ж.Б., НЕКОТОРЫЕ ВОПРОСЫ ПОВЫШЕНИЯ РЫНОЧНОЙ СТОИМОСТИ КОМПАНИИ.....</i>	<i>593</i>

<i>Наймарк Е.А.</i> , КЕЙС: «СУИЦИДЫ, УБИЙСТВА, ИНВАЛИДНОСТЬ НА ВСЮ ЖИЗНЬ».....	596
<i>Наймарк Е.А.</i> , «CASE-ИССЛЕДОВАНИЕ» ПО ПЕРСПЕКТИВАМ РАЗВИТИЯ ИНТЕЛЛИГЕНЦИИ В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ	600
<i>Наймарк Е.А.</i> , «ЗДЕСЬ СОЗДАЕТСЯ ЧЕЛОВЕК. ВХОДИТЕ С ОГРОМНОЙ ЛЮБОВЬЮ И ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ». К ИСТОРИИ ПЕТЕРБУРЖСКОЙ ШКОЛЫ.....	611
<i>Нартдинова Л.Э., Галимова А.Ш.</i> , НАПРАВЛЕНИЯ И ИНСТРУМЕНТЫ ПОЛИТИКИ ЗАНЯТОСТИ В РОССИИ	614
<i>Насибова Э.Н.-К.</i> , СТРУКТУРА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА ...	618
<i>Наташкина Е.А.</i> , ПРИМЕНИМОСТЬ МЕТОДОВ МЕНЕДЖМЕНТА В УПРАВЛЕНИИ ИННОВАЦИОННЫМИ ПРОЦЕССАМИ	621
<i>Нахабин А.В.</i> , ПРАКТИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ВНЕДРЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ РАЗРАБОТОК В ПРОЦЕСС УПРАВЛЕНИЯ ЖКХ	624
<i>Немченко О.А.</i> , КРАУДСОРСИНГ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ВЛАСТИ И ОБЩЕСТВА И СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМ ЭЛЕКТРОННОГО ПРАВИТЕЛЬСТВА	638
<i>Нигматьянова Д.Р.</i> , СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ РАБОТЫ С КАДРАМИ МУНИЦИПАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ.....	642
<i>Никитина А.В., Гарифуллина А.Ф.</i> , ПРОБЛЕМА ИНФОРМАЦИОННОЙ ОТКРЫТОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНОВ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ	643
<i>Николаева Е.А., Богомолова Л.Л.</i> , ОПЛАТА ТРУДА НА ПРЕДПРИЯТИИ КАЗЕННОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ «НЕФТЕЮГАНСКИЙ ЛЕСХОЗ».....	645
<i>Николаева И.О.</i> , СИСТЕМА МЕЖВЕДОМСТВЕННОГО ЭЛЕКТРОННОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ	649
<i>Николаенко А.А.</i> , ПРОБЛЕМЫ СОЦИАЛЬНОГО СОСТАВА СУДА ПРИСЯЖНЫХ ЗАСЕДАТЕЛЕЙ.....	650
<i>Нистеренко А.Г.</i> , РОЛЬ ВНУТРЕННЕЙ И ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ В РАЗВИТИИ ПРЕДПРИЯТИЯ (НА ПРИМЕРЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «ПРОМЫШЛЕННАЯ ЭКОЛОГИЯ»).....	654
<i>Ноакк Н.В.</i> , МЕТОДЫ ПСИХОЛОГИЧЕСКОГО ИССЛЕДОВАНИЯ В ЭКОНОМИКЕ ЦИФРОВОГО КИНО.....	657
<i>Новикова О.Н.</i> , ОБЩЕНИЕ С ДЕТЬМИ РАЗНЫХ НАЦИОНАЛЬНОСТЕЙ – ВАЖНЕЙШЕЕ СРЕДСТВО МЕЖНАЦИОНАЛЬНОГО ВОСПИТАНИЯ ДЕТЕЙ.....	670

<i>Новикова Т.В.</i> , ЭШЕЛОНИРОВАННАЯ МАКРОЛОГИСТИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ ТРУДОВОЙ МОБИЛЬНОСТИ РАБОЧЕЙ СИЛЫ.....	674
<i>Ноговицына С.</i> , СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ ПУТЕМ ВЫЯВЛЕНИЯ УДОВЛЕТВОРЕННОСТИ РАБОЧИМ МЕСТОМ.....	679
<i>Ноева В.В.</i> , АНАЛИЗ КАДРОВОЙ ПОЛИТИКИ УПРАВЛЕНИЯ (НА ПРИМЕРЕ УПРАВЛЕНИЕ ПЕНСИОННОГО ФОНДА РФ В ГОРОДЕ ЯКУТСКЕ).....	682
<i>Носова Т.А.</i> , ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИИ	685
<i>Носова Т.А.</i> , НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА ТЮМЕНСКИМИ КОМПАНИЯМИ В УСЛОВИЯХ ВСТУПЛЕНИЯ РОССИИ В ВТО, А ТАКЖЕ СОПУСТВУЮЩИЕ ЭТОМУ РИСКИ	690
<i>Нунян О.А.</i> , МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	694
<i>Нұрлыбай К.А.</i> , СИСТЕМА ОБРАЗОВАНИЯ В БОКЕЕВСКОЙ ОРДЕ	701