

электронное периодическое издание

ЭКОНОМИКА

и

социум

ISSN 2225-1545

№1(6)-2012



ЭЛЕКТРОННОЕ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЕ
ПЕРИОДИЧЕСКОЕ ИЗДАНИЕ
«Экономика и социум»

<http://www.iupr.ru>

УДК 004.02:004.5:004.9

ББК 73+65.9+60.5

ISSN 2225-1545

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

Редакционный совет:

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

Отв. ред. А.А. Зарайский

Выпуск № 1(6) (январь-март, 2013). Сайт: <http://www.iupr.ru>

© Институт управления и социально-экономического развития, 2013

*Аверкина А.А.
студент 514 группы НИ*
Мордовский государственный университет им. Н.П.Огарева
Ермошина Т.В., к.э.н., доцент кафедры налоги и
налогообложение НИ МГУ им. Н.П.Огарева
Россия, г.Саранск

ПОРЯДОК ИСЧИСЛЕНИЯ ТРАНСПОРТНОГО НАЛОГА В РЕСПУБЛИКЕ МОРДОВИЯ

Порядок исчисления налога относится к одному из обязательных элементов налогообложения, при наличии которого налог считается установленным (ст. 17 НК РФ). В отношении транспортного налога порядок исчисления определен федеральным законодательством и обязателен для применения на всей территории Российской Федерации.[1]

Исчисление и уплата транспортного налога в Республике Мордовия осуществляется в соответствии с требованиями главы 28 «Транспортный налог» Налогового Кодекса РФ и законом о транспортном налоге.

Сумма транспортного определяется как произведение налоговой базы и ставки налога, если транспортных средств несколько - сначала подсчитывается сумма налога по каждому транспортному средству – для этого соответствующая налоговая база умножается на налоговую ставку, затем полученные величины складываются.

Для того, чтобы рассчитать транспортный налог, нужно определить, к какой категории относится транспортное средство. Распределение транспортных средств по категориям, предусмотренным главой 28 НК РФ, в целом аналогично категориям транспортных средств, которые предусмотрены Конвенцией о дорожном движении, заключенной в Вене 8 ноября 1968 г. Конвенция, в частности, предусматривает такие категории транспортных средств, как мотоциклы, легковые и грузовые автомобили, автобусы, и устанавливает для них ряд критериев, позволяющих отнести конкретное транспортное средство к соответствующей категории.[2]

Уровень автомобилизации населения (измеряемый числом индивидуальных легковых машин на 1 тыс. жителей) — один из наиболее чувствительных индикаторов богатства населения страны и ее регионов[3. 718]. В Мордовии период 2009-2011 гг. характеризовался значительным ростом автомобилизации. Парк транспортных средств (грузовых, легковых автомобилей и автобусов) за это время увеличился в несколько раз.

Таблица 1 – Динамика количества налогоплательщиков по транспортному налогу за 2009-2011 гг.

Показатели	2009 г.	2010 г.	2011 г.
Налогоплательщики транспортного налога, всего:	126158	131353	136688
Из них:			
Юридические лица	2798	2764	2729

Физические лица	123360	128589	133959

Как видно из таблицы, количество налогоплательщиков - физических лиц транспортного налога имеет положительную динамику. По сравнению с 2010 г. их увеличилось на 5370 человек. Такое увеличение достигнуто, в основном, за счет приобретения легковых автомобилей, доля которых в парке автомобилей Мордовии составляет более половины всего автотранспорта[4].

Рассмотрим также изменения, которые происходили в количестве транспортных средств, на которые начислен налог.

Таблица 2 – Динамика изменения количества транспортных средств, по которым начислен налог

Показатели	2009 г.	2010 г.	2011 г.
Количество транспортных средств, всего:	188283	192578	199655
Из них:			
По юридическим лицам	25391	24107	23415
По физическим лицам	162892	168471	176240

Из таблицы видно, что количество транспортных средств так же имеет положительную динамику. Это связано с увеличением числа налогоплательщиков.

Естественно и сумма транспортного налога в динамике имеет тенденцию роста, как в денежном выражении, так и относительном. Если в 2009 году доля транспортного налога с физических лиц составляла 45,4 % в структуре общего транспортного налога, то в 2011 году уже – 35,4 %, снизившись на 10 процентного пункта, что наглядно представлено на рисунке 1. Но при этом увеличилась доля транспортного налога с юридических лиц с 54,6 % в 2009г. до 64,6 % в 2011 г, что составило 10 процентного пункта.[4]

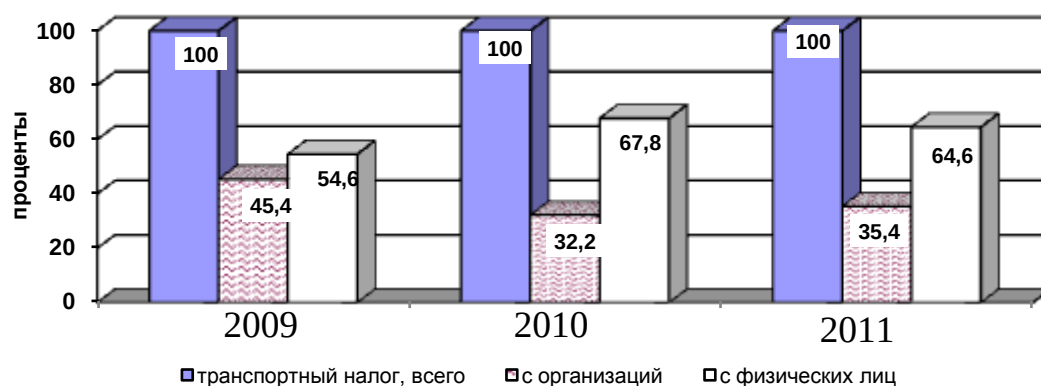


Рисунок 1 – Структура платежей по транспортному налогу по категориям плательщиков в 2009-2011 гг.

Можно отметить также растущий разрыв в структуре платежей, в 2009 г. доля транспортного налога с организаций и физических лиц была 45,4 % на 54,6 %, в то время как в 2011 г. разрыв значительно увеличился и стал составлять 35,4 % против 64,6 %. Данная структура связана с возросшим темпом роста поступлений по транспортному налогу с организаций и некоторым замедлением роста поступлений по транспортному налогу с физических лиц.

Динамика транспортного налога, начисленного УФНС РФ по Республике Мордовия к уплате в бюджет Республики Мордовия за 2009-2011 гг., представлена в таблице 3.[5]

Таблица 3 – Динамика сумм транспортного налога, начисленного УФНС РФ по Республике Мордовия к уплате в бюджет Республики Мордовия

Показатели	Начисленная сумма налога			Темп роста 2011 г. к 2009 г., %
	2009 г	2010 г	2011 г	
Транспортный налог всего, тыс. р.	254318	267590	351989	138,41
Из него:				
Транспортный налог с организаций, тыс. р.	115385	86189	124576	107,96
Транспортный налог с физических лиц, тыс. р.	138933	181401	227413	163,68

Анализ данных таблицы показывает, что в январе – декабре 2009 года в бюджет Республики Мордовия по транспортному налогу поступило 254318 тыс. р. Из этих средств 115385 тыс. р. (или 45,4 % от общей суммы) поступило от уплаты транспортного налога юридическими лицами (организациями), 138933 тыс. р. (или 54,6 % от общей суммы) – от уплаты физическими лицами.

В январе – декабре 2010 г. поступления от транспортного налога в бюджет Республики Мордовия увеличились на 13272 тыс. р. Из этих средств 86189 тыс. р. (или 32,2 % от общей суммы) поступило от уплаты транспортного налога юридическими лицами (организациями), 181401 тыс. р. (или 67,8 % от общей суммы) – от уплаты физическими лицами.

В январе – декабре 2011 г. поступления от транспортного налога бюджет Республики Мордовия возросли на 91671 тыс. р. по сравнению с 2009 г. и составили 351989 тыс. р. Из этих средств 124576 тыс. р. (или 35,4 % от общей суммы) поступило от уплаты транспортного налога юридическими лицами (организациями), 227413 тыс. р. (или 64,6 % от общей суммы) – от уплаты физическими лицами, 875388 тыс. р.

Таким образом, увеличение поступлений транспортного налога обусловлено увеличением количества транспортных средств, находящихся в собственности физических и юридических лиц.

Несмотря на рост поступлений по транспортному налогу, необходимо отметить и показатели задолженности в бюджет Республики Мордовия.

Таблица 4 – Динамика показателей задолженности по транспортному налогу в бюджет РМ, тыс. р.[5]

Показатели	2009 г	2010 г	2011 г	Темп роста, % 2011/2009
Задолженность всего, тыс. р.	2810	2789	2630	-5,7
Из нее:				
Задолженность с организаций, тыс. р.	848	1037	957	-7,7
Задолженность с физических лиц, тыс. р.	1962	1752	1673	-4,5

Как следует из таблицы, общая задолженность в бюджет РМ по транспортному налогу в 2009 году составила 2810 тыс. рублей, в 2010 г. – 2789 тыс. р., а в 2011 г. – 2630 тыс. р., что на 5,7 % меньше чем в 2010 г. Это связано с более эффективной формой осуществления налогового контроля. Однако задолженность с физических лиц остается большей, чем задолженность с организаций. Это связано с тем, что физические лица уплачивают налог по окончании налогового периода, а для организаций предусмотрены отчетные периоды в течение налогового периода. Отсюда происходит неравномерная налоговая нагрузка на налогоплательщиков, что приводит к задолженности по налогу.

Таким образом, можно сделать вывод, что на поступление транспортного налога влияет множество факторов: нормативно-правовые и финансово-экономические, регулируемые и нерегулируемые, внешние и внутренние. Необходимо отметить, что увеличение поступлений по транспортному налогу вызвано в первую очередь увеличением объектов обложения.

Использованные источники:

- 1 Налоговый кодекс Российской Федерации. // СПС «Консультант Плюс». – (Российское законодательство).
- 2 О транспортном налоге: Письмо Минфина России 13 августа 2012 г. № 03-05-06-04/137 // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс»
- 3 Осипов А.К. Обеспечение устойчивого развития предприятия автомобильной промышленности в регионе (на материалах ОАО «ИЖАВТО»)/ А.К.Осипов, И.И.Залилов// Режим доступа [[http://www.unn.ru/pages/elibrary/vestnik/99990193_West_econ_finans_2005_1\(7\)/126.pdf](http://www.unn.ru/pages/elibrary/vestnik/99990193_West_econ_finans_2005_1(7)/126.pdf)]
- 4 Официальный сайт Министерства Финансов РМ <http://mfrm.moris.ru/>
- 5 Официальный сайт ФНС <http://www.nalog.ru/>

*Авжанова Б.Н.
студент
ОмГУПС РФ
Россия, г. Омск*

ДИНАМИКА И СТРУКТУРА ИНВЕСТИЦИЙ В ОСНОВНОМ КАПИТАЛЕ РФ

Актуальность исследования предложенной темы определяется модернизацией преобладающей в РЭК.

Итак, инвестиции - это денежные средства, ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права, и иные права, имеющие денежную оценку, вкладываемые в объекты предпринимательской и или иной деятельности в целях получения прибыли или достижения иного полезного эффекта.

Использование инвестиций происходит путем реализации инвестиционных проектов, которые направлены на достижение определенных целей, представляющих собой комплекс мероприятий, не противоречащих законодательству, по реализации определенного объема инвестиций для достижения конкретных целей и результатов.

Следует заметить что, инвестирование играет ключевую роль в фундаментальных экономических процессах, протекающих как на макро-, так и на микроуровне. Среди прочих факторов, динамика инвестиций в основной капитал, является основным материалом развития инвестиционных процессов, по их объему, направлению и структуре можно судить о результатах осуществляемой политики государства в области обеспечения устойчивого развития экономики структурных изменений в экономике страны.

Кроме того инвестирование необходимого объема средств в основной капитал, является решающим условием прогресса экономики и представляет собой совокупность затрат, направленных на создание, воспроизводство и приобретение основных фондов, а также новое строительство, реконструкцию и техническое перевооружение объектов, приобретение сооружений, машин, оборудования и т.д. Темп образования инвестиции - это так называемое капиталовложение с целью получения реального дохода или социального эффекта.

В России экономические основы инвестиционной деятельности, осуществляемой в форме капитальных вложений на территории РФ, регламентируются Федеральным законом РФ от 25.02.1999 г.

Если проанализировать основные цели текущего инвестирования в основной капитал, то можно выделить такую как- замена изношенной техники и оборудования, к примеру, за период с 1995 по 2000 гг., степень изношенности увеличилась с 38,6% до 45,8%, а на начало 2002 г. составила 48%, в том числе износ машин и оборудования в промышленности достиг 62%. Все это сопровождалось массовому выходу из строя российскому парку

машин и оборудования, давно отслуживших свой эксплуатационный срок, но продолжавших работу в аварийном режиме.

Начиная с 2002 г. тенденции инвестиционного потока в РФ изменялись согласно Госкомстату России, составил 1758,7 млрд. руб. или около 55,3 млрд. долл. по официальному курсу на конец года 31,8 руб. за доллар., что покрывало половину потребностей в них, которая, по имеющимся оценкам Минэкономразвития и торговли, составляет в год около 100 млрд. долл. Для России при сложившейся возрастной структуре основного капитала, его физическом и моральном износе объем инвестиций является крайне недостаточным для осуществления эффективной структурной политики и обновления основных производственных фондов. Потребности России в инвестициях для достижения западных стандартов промышленного потенциала эксперты оценивают в размере 3 трлн. долл., что при современном уровне инвестирования в России растянется на 70 лет.

В заключении следует заметить, что выход может быть найден в создании механизма частно - государственного инвестиционного финансирования. Предпринимательское сообщество должно иметь интерес в осуществлении инвестиционных расходов. Поэтому задача государства состоит в снижении налогов направленных на бизнес- систему с целью повышения идеи накопления и создания необходимых условий для инвестирования необходимых ресурсов в модернизацию основного капитала РФ.

Атаманова Е.П.

научный руководитель: Шаповалов А.А.

*Белгородский государственный технологический
университет В.Г. Шухова*

ПРАВИЛЬНЫЙ ВЫБОР СТРАТЕГИИ УПРАВЛЕНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ - ЗАЛОГ УСПЕШНОГО РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА

*«Основное условие овладения
искусством маркетинг - менеджмента —
постижение тайн стратегического планирования».*

Филип Котлер

По мнению аналитиков — как отечественных, так и зарубежных, — российский рынок вступил в ту стадию, когда отсутствие разработанной стратегии мешает предприятиям на каждом шагу. Сиюминутные решения, которые принесли некоторым компаниям успех сразу после 1991 года, теперь не работают. Многие созданные в начале 90-х годов фирмы исчезли. Другие, достигнув определенного уровня, перестали расти. Сейчас и руководители новых компаний, и директора многих бывших государственных предприятий подходят к пониманию необходимости разработки долгосрочной стратегии развития. Этому способствуют идентификация предприятия как целостной обособленной системы, а также

формирование новых целевых установок для самого предприятия и его работников.

Действия организаций и их руководителей не могут сводиться к простому реагированию на происходящие перемены. Всё шире признается необходимость сознательного управления изменениями на основе научно обоснованной процедуры их предвидения, регулирования, приспособлениями к целям организации, к изменяющимся внешним условиям. Точно также и сама организация должна адекватно реагировать на изменения во внешней среде.

Современным инструментом управления развитием организации в условиях нарастающих изменений во внешней среде и связанной с этим неопределенности является методология стратегического управления.

Одной из ключевых составляющих стратегического управления является стратегия. Выбор стратегии и её реализация составляют основную часть содержания. Нередко говорят, что стратегическое управление компаний – это тот высший уровень работы менеджера, на котором бизнес становится искусством. Действительно, мы знаем из мировой практики, что только сочетание искусства и точного расчета, стремление к переменам и умение поддерживать стабильность могут принести успех бизнес-стратегу. Вероятно, именно эта многогранная деятельность добившихся настоящего успеха бизнес-стратегов, изменчивость самих «законов» стратегического управления и стали причиной столь яркого многообразия исследований и публикаций по данному исследованию.

По мнению отечественных специалистов, в хозяйственной практике современной России механизм стратегического управления находится в стадии становления. При этом отечественные и международные аналитики считают, что российский рынок вступил в стадию, когда отсутствие разработанной стратегии мешает предприятиям на каждом шагу. В командной экономике при разработке своих планов предприятие получало сверху информацию о номенклатуре производимой продукции, поставщиках и потребителях, ценах на свою продукцию, много других показателей и нормативов, которые автоматически закладывались в основу разработки планов. Сама плановая работа сводилась к поиску эффективных путей выполнения заданий в условиях достаточно прогнозируемой внешней среды. Такая задача остается и в переходной экономике, но в условиях рынка это только часть плановой работы.

Теперь предприятие должно само определять и прогнозировать параметры внешней среды, ассортимент продукции и услуг, цены, поставщиков, рынки сбыта, а самое главное – свои долгосрочные цели и стратегию их достижения. Эту часть плановой работы и охватывает разработка стратегического плана.

Быстрые изменения внешней среды отечественных предприятий также стимулируют появление новых методов, систем и подходов к управлению.

Если внешняя среда практически стабильна, то нет особой нужды заниматься стратегическим управлением. Однако в настоящее время большинство российских предприятий работают в быстро изменяющемся и трудно предсказуемом окружении, следовательно, нуждаются в методах стратегического управления, хотя часто и недопонимают это.

Сильные стороны отрасли и сильные стороны фирмы зачастую играют решающую роль при выборе стратегии роста фирмы. Ведущие сильные фирмы должны стремиться к максимальному использованию возможностей, порождаемых их лидирующим положением и к укреплению этого положения. При этом важно искать возможности разворачивания бизнеса в новых для фирмы отраслях, обладающих большими задатками для роста. Лидирующие фирмы в зависимости от состояния отрасли должны выбирать различные стратегии роста. Так, например, если отрасль идет к упадку, то следует делать ставку на стратегии диверсификации, если же отрасль бурно развивается, то выбор стратегий роста должен падать на стратегию концентрированного роста либо на стратегию интегрированного роста.

Слабые фирмы должны вести себя по-другому. Им следует выбирать те стратегии, которые могут привести к увеличению их силы. Если же таких стратегий нет, то они должны покинуть данную отрасль. Например, если попытки усилиться в быстрорастущей отрасли с помощью стратегий концентрированного роста не приводят к желаемому состоянию, фирма должна реализовать одну из стратегий сокращения.

Принципы стратегического управления организацией еще раз доказывают необходимость полномасштабного использования технологии выработки, принятия и реализации управленческих решений при принятии стратегических решений в организации. При этом на вооружение должны быть взяты в первую очередь те технологии и методы, которые позволяют сделать процесс принятия стратегических решений более гибким, более полно и адекватно учитывающим те реальные ситуации, в которых приходится функционировать организации.

Только эффективный процесс выработки, принятия и реализации стратегических управленческих решений может обеспечить и выживаемость, и эффективное функционирование организации.

Возможности стратегического управления не безграничны. Существует ряд ограничений на использование стратегического управления, которые указывают на то, что и этот тип управления, равно как и все другие, не универсален.

Во-первых, стратегическое управление уже в силу своей сущности не дает и не может дать точной и детальной картины будущего.

Во-вторых, стратегическое управление не может быть сведено к набору рутинных правил, процедур и схем. Стратегическое управление - это скорее определенная философия или идеология бизнеса и менеджмента.

В третьих, требуются огромные усилия и большие затраты времени и ресурсов для того, чтобы в организации начал осуществляться процесс стратегического управления. Необходимо создание служб, осуществляющих отслеживание окружения и включение организации в среду.

В-четвертых, резко усиливаются негативные последствия ошибок стратегического предвидения.

В-пятых, при осуществлении стратегического управления зачастую основной упор делается на стратегическое планирование. Этого совершенно не достаточно, так как стратегический план не обеспечивает его обязательного успешного выполнения. На самом деле важнейшей составляющей стратегического управления является реализация стратегического плана. А это предполагает в первую очередь создание организационной культуры, позволяющей реализовать стратегию, создание систем мотивирования и организации труда, создание определенной гибкости в организации и т.п.

В современных условиях бизнеса существование компаний возможно лишь при их адаптации к постоянно изменяющемуся окружению. Применение новых подходов к производимому товару, услуге, технологиям, к управлению своим бизнесом обеспечивает уверенное конкурентное преимущество.

*Андросова И.В., кандидат экономических наук
преподаватель*

*ФГБОУ ВПО «Юго-Западный государственный университет»
Россия, г. Курск*

РОЛЬ СОЦИАЛЬНОГО ПАРТНЕРСТВА В СИСТЕМЕ ОБЩЕСТВЕННЫХ ОТНОШЕНИЙ

Социальное партнерство отражает исторически обусловленный компромисс интересов главных субъектов современных экономических процессов и выражает общественную необходимость социального мира как одного из основных условий политической стабильности и экономического прогресса. Существующая в настоящее время система развития экономических отношений строится на стимулировании эффективного собственника, социально ответственного бизнеса. Установление определенного уровня партнерских отношений во всех сферах деятельности общества - это объективная потребность различных сил, имеющих свои интересы в общественной жизни.

Развитие системы социального партнерства создает возможность достижения относительного баланса интересов работников и работодателей на основе сотрудничества, компромисса, ведет к социальному консенсусу. Оно служит действенным инструментом сочетания экономической эффективности и социальной справедливости.

Этимологически словосочетание «социальное партнерство» происходит от слов «партнер» (франц. Partenaire) - участник определенной совместной деятельности и «социальный» (лат. Socialis) - общественный, связанный с жизнью и отношениями людей в обществе. Таким образом, смысловое значение словосочетания «социальное партнерство» - это совместная деятельность, направленная на сотрудничество и согласование интересов. Основные факторы социального партнерства представлены на рисунке 1.

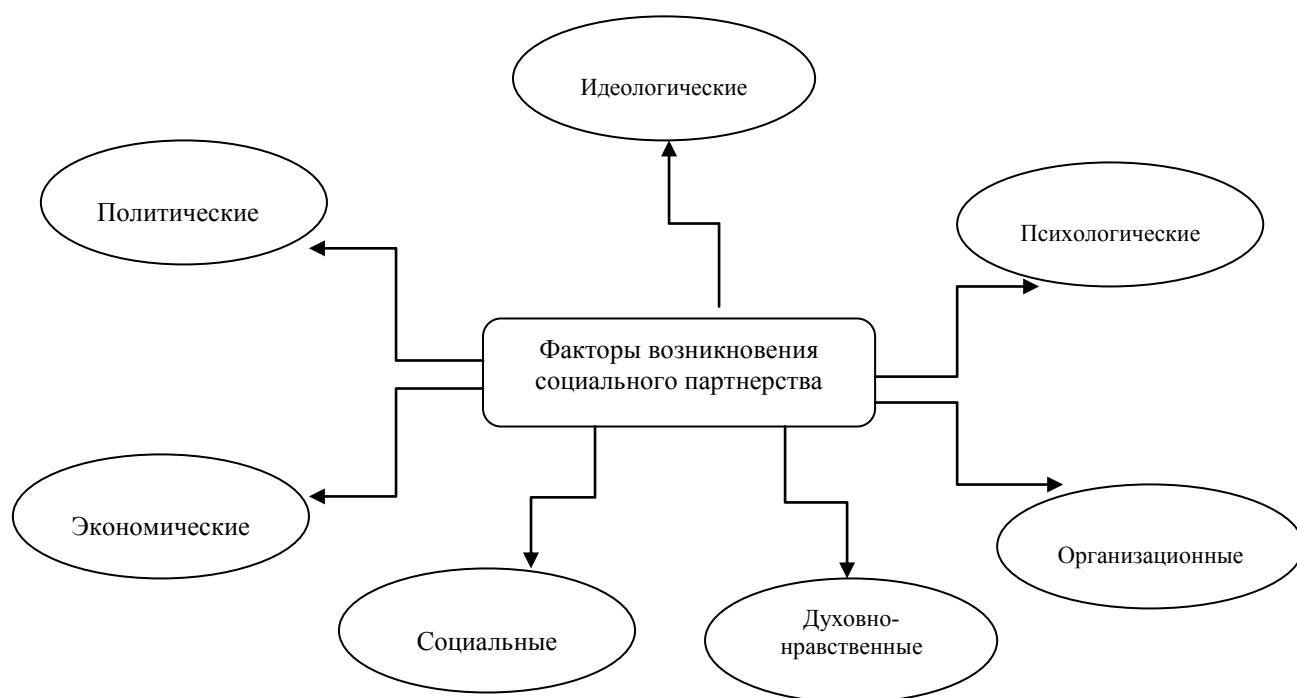


Рисунок 1 - Факторы возникновения социального партнерства

Обязательными условиями сотрудничества всех участников партнерства являются добровольность, равноправие, ответственность, самоограничение и взаимные уступки в ходе переговоров между субъектами социального партнерства в рамках действующего законодательства. Представители разных социальных групп должны выработать достаточно ясные требования и получить в рамках социального партнерства соответствующие полномочия снизу для переговоров.

Цели социального партнерства имеют большой потенциал возможностей для сочетания интересов работодателей и работников. Дело за тем, чтобы эти идеи с учетом накопленного в развитых странах опыта были продуктивно реализованы на предприятиях России.

Как общественный феномен социальное партнерство сравнительно молодо. В качестве эффективного средства регулирования отношений между большими группами и слоями населения, в частности между предпринимателями (работодателями), наемными работниками и

государством, оно стало использоваться на Западе лишь в последние десятилетия, в России и того позднее - с начала 90-х годов. Правда, отдельные идеи и положения, связанные с согласием, сотрудничеством и гармонией в обществе, высказывались и значительно раньше как западными, так и отечественными учеными и общественными деятелями. Однако реализовать их на практике не представлялось возможным ввиду неготовности общества к их восприятию и использованию.

В Курской области определены особенности регулирования системы социального партнерства. Органами социального партнерства в сфере социально-трудовых отношений в Курской области выступают: областная трехсторонняя комиссия по регулированию социально-трудовых отношений; территориальные (городские, районные) трехсторонние комиссии по регулированию социально-трудовых отношений; отраслевые комиссии для ведения коллективных переговоров, подготовки проектов отраслевых (межотраслевых) соглашений и их заключения; комиссии на уровне организации для ведения коллективных переговоров, подготовки проекта коллективного договора и его заключения. Органы государственной власти Курской области являются стороной социального партнерства в тех случаях, когда они выступают в качестве работодателей или их представителей. Установлен порядок формирования и деятельности органов социального партнерства.

В настоящее время Компания «МЕТАЛЛОИНВЕСТ» подписала программу социального партнерства на 2012 год к Соглашению о социально-экономическом партнерстве с администрацией Курской области и администрацией города Железногорска. Документ подписали генеральный директор ООО УК «МЕТАЛЛОИНВЕСТ» Эдуард Потапов, губернатор Курской области Александр Михайлов и глава города Железногорск Виктор Солнцев. Документ закрепляет ряд взаимных обязательств, касающихся приоритетных направлений инвестиций в развитие социальной сферы области и города, где работает одно из ключевых предприятий Компании - Михайловский ГОК. В частности, планируется, что размер социальных инвестиций МЕТАЛЛОИНВЕСТА в рамках партнерства в 2013 году составит 240 млн рублей. В 2012 году было направлено 205 млн рублей. В целом на реализацию социальных программ Михайловского ГОКа в 2012 году планируется направить более 820 млн рублей. В прошлом году на эти цели было направлено более 770 млн рублей. Налоговые и неналоговые отчисления предприятия в областной и местный бюджеты в 2012 году составили 5,9 млрд. рублей.

Сотрудничество с МЕТАЛЛОИНВЕСТом предполагает системный подход к работе, направленной на обеспечение устойчивого развития региона. Такой подход позволяет успешно решать намеченные задачи. В 2012 году МЕТАЛЛОИНВЕСТ полностью выполнил свои обязательства по

соглашению, что подтверждает высокую эффективность сотрудничества в будущем.

На протяжении многих лет поддержка Компании «МЕТАЛЛОИНВЕСТ» осуществляет важные для города проблемы: открывать новые спортивные объекты, учреждения здравоохранения, помогать в оснащении школ и детских садов, ремонтировать дороги. В прошлом году был проведен капитальный ремонт детского сада №22, начат строительство онкологического филиала Курского онкодиспансера, построены новые детские площадки в микрорайонах, открыт мемориальный комплекс Воинов-интернационалистов.

Социально-экономическое сотрудничество направлено на обеспечение устойчивого развития территории, что станет залогом стабильного будущего и региона, и Компании. Основными направлениями деятельности в рамках Соглашения 2013 года станут поддержка, развитие и укрепление финансово-экономической устойчивости муниципального образования г. Железногорск, совершенствование системы оздоровления детей в г. Железногорске в рамках новой городской программы «Здоровый ребенок», создание на территории области современной комплексной системы профилактики и ранней диагностики онкологических заболеваний.

Сформированная на 2013 год программа социального партнерства окончательно закрепила переход к программно-целевому взаимодействию в решении значимых для территории задач, основа которому заложена в ходе реализации Соглашения 2012 года. Впервые подобный документ был подписан в феврале 2012 года.

Таким образом, социальное партнерство должно быть выстроено, таким образом, чтобы социальные классы общества во взаимодействии дополняли друг друга, а результаты взаимодействия были общие.

Использованные источники:

Закон Курской области от 2 октября 2012 г. N 97-ЗКО «О социальном партнерстве в Курской области»//Справочно-правовая система «КонсультантПлюс»

Давыдова С.В. Социальное партнерство как особый тип общественных отношений // Российское предпринимательство, 2011. - № 6 (2). – с.51-57.

Артюх Д.М.

студент

РИ(филиала) АГУ

РФ, г. Рубцовск

ПРИМЕНЕНИЕ СКОРИНГОВЫХ СИСТЕМ ДЛЯ СНИЖЕНИЯ МОШЕННИЧЕСКИХ РИСКОВ В СТРАХОВАНИИ

Нестабильная экономическая ситуация вызывает спад продаж страховых продуктов, а также увеличивает риски мошенничества на фоне

снижения платежеспособности населения. В таких условиях особую актуальность приобретает качественная оценка страховых рисков. На сегодняшний день в мировой практике страхования для оценки риска широко применяются скоринговые системы.

Скоринговая система – это комплекс высокотехнологичных инструментов, основанный на численных статистических методах. Такие мировые бренды, как Liberty Seguros, AXA, Grange Insurance, используют скоринговые системы для оценки мошенничества, анализа, оптимизации и мониторинга страхового портфеля и прогнозирования наступления страховых случаев.

Скоринговая система представляет собой аналитический центр, который предоставляет страховой компании возможность автоматизировать все этапы работы со страхователем, обрабатывая более 30000 заявок в час. В результате автоматизации качество принятия решения об условиях выдачи полиса повышается до 70%, а также сокращаются затраты страховой компании на покрытие мошеннических операций до 10%. [1]

Процесс принятия решения с использованием скоринговой системы (Рис. 1) сводится к процессу принятия решения о заключении договора страхования и процессу принятия решения о страховых выплатах.



Рис. 1. Процесс принятия решения с использованием скоринговой системы

На этапе принятия решения о заключении договора страховой агент оформляет анкету страхователя, внося в систему все необходимые данные. Скоринговая система обрабатывает полученные данные, сверяя их с внутренними и внешними базами данных, а затем производит расчет

скоринговой модели. Скоринговая модель является результатом математического моделирования на основании массива статистических данных. На сегодняшний день отечественный рынок страховых услуг имеет достаточную историю, чтобы на основе имеющейся информации о страховых прецедентах строить качественные скоринговые модели и на их основе формировать страховые рейтинги.[2]

Помимо формирования страховых рейтингов, скоринговая система включает в себя также механизм принятия решений по следующим задачам [3]:

1. расчет ставки премии;
2. классификация рисков и назначение условий страхования, соответствующих степени риска;
3. принятие на страхование (отказ);
4. принятие решения о проведении страховых выплат (отказ).

При нестандартных страховых параметрах используются услуги андеррайтера. Таким образом, сводятся к минимуму риски мошенничества как со стороны страхователей, так и со стороны страховых агентов.

На этапе заключения договора существуют следующие виды мошеннических рисков [1]:

1. риск умышленного страхования потенциальных мошенников. Применение скоринговых систем позволит оценивать страхователя на соответствие «портрету типичного мошенника». Результатом оценки будет отказ в страховании такого клиента, что позволит повысить качество страхового портфеля;

2. риск страхования «задним числом». Использование скоринговых систем исключает возможность страхования после наступления страхового случая или изменения условий страхового договора «задним числом»;

3. риск завышения (занижения) страховых тарифов и премий.

Объективно рассчитанный страховой рейтинг позволяет назначать адекватные страховые премии. Западная статистика внедрения скоринговых методов в процессе страхования утверждает, что более половины страхователей могут получить объективно меньшую, справедливую премию согласно своему реальному страховому рейтингу. Иначе говоря, использование скоринговой оценки и рейтингования приводит к тому, что менее рискованные клиенты страховой компании уже не будут платить за более рискованных. Кроме этого, исключаются любые ошибки страховых агентов, а также сокращается время на обработку каждой заявки;

4. риск искажения или непредоставления информации. Для получения более выгодных условий страхования клиент может исказить или предоставлять неполную информацию об объекте страхования. В случае применения скоринговых систем автоматическая обработка данных из различных баз и информационных систем в режиме реального времени

позволит значительно сократить риски сокрытия или искажения информации.

Риск искажения информации также актуален и на урегулирования убытков, а также появляется риск инсценирования ущерба. Существует вероятность искажения или преувеличения ущерба имуществу или здоровью. Данные риски наиболее распространены при ОСАГО, велика вероятность завышения сумм исковых требований, а также умышленного провоцирования ДТП или подставных ДТП. [1]

На этом этапе андеррайтеры проводят оценку страховых случаев по индикаторам мошенничества, используя информацию из различных баз данных и руководствуясь экспертными правилами. Ключевыми индикаторами при этом выступают: чрезмерно большой ущерб от страхового случая, страховое событие произошло сразу после заключения договора, страхователь имеет серьезные материальные проблемы, объект застрахован в нескольких страховых компаниях от одних и тех же рисков, страхователь ранее неоднократно был жертвой страхового случая.

Инструменты построения стратегий принятия решения в скоринговых системах позволяют настраивать стратегии оценки мошеннических схем любого уровня сложности. Стратегия может включать в себя сколь угодно большое количество индикаторов и моделей, которые будут учитывать все основные критерии оценки потенциальных мошенников и помогут корректно оценивать страховые случаи на этапе урегулирования убытков.

Применение скоринговых решений в страховом бизнесе – наиболее эффективный и оптимальный подход, позволяющий максимально соответствовать изменяющимся рыночным условиям и принципам работы с клиентами. Благодаря скоринговым системам компания сможет экономить денежные средства на размерах страховых выплат, проводить обоснованное изменение процентных ставок для страхователей, что позитивно скажется на привлекательности компании для клиентов.

Использованные источники:

1. Как противостоять страховому мошенничеству [Электронный ресурс] //URL:<http://www.cnews.ru/reviews/free/banks2009/articles/ifms.shtml>
2. Credit-Based Scoring in Insurance Markets [Электронный ресурс] // URL: http://www.independent.org/pdf/policy_reports/2009-10-01-scoring.pdf
3. Insurance Credit Scoring «The effect of Credit Scoring on Pricing» [Электронный ресурс]//URL:http://business.illinois.edu/ormir/Final_Credit.pdf

*Архипова Н.А.
студент 5 курса специальности Маркетинг
ФГБОУ ВПО «МГУ им. Н.П. Огарёва»
Россия, г. Саранск*

ПРИМЕНЕНИЕ СОВРЕМЕННЫХ ПРИЕМОВ И МЕТОДОВ МАРКЕТИНГА В ПРОЦЕССЕ РАЗРАБОТКИ НОВОГО ТОВАРА

Современные компании работают в условиях жесткой конкуренции, где немалую роль играют новизна и набор потребительских качеств их товаров. Кроме того, те качества и характеристики товара, которые обеспечивают сегодня стабильное положение компании на рынке, завтра уже могут считаться устаревшими. Поэтому компаниям необходимо постоянно отслеживать все новшества рынка и придерживаться инновационного пути развития.

Правительство Республики Мордовия, руководствуясь Законом Республики Мордовия от 1 октября 2008 г. N 94-З «О Стратегии социально-экономического развития Республики Мордовия до 2025 года», реализует инновационную политику [1]. Тем самым формируется необходимая инфраструктура региона, позволяющая предприятиям создавать новые товары и выводить их на рынок. Это и обуславливает актуальность выбранной темы.

Вывод нового товара на рынок всегда сопряжен с риском: возможно товар не найдет своего покупателя, не будет соответствовать ожиданиям потребителей и т.п. По оценкам экспертов до 80 % потребительских товаров, выводимых на рынки, терпят неудачу [2, с. 482]. Для минимизации данного маркетингового риска необходимо тщательно координировать процесс разработки нового товара и выбирать для него наиболее эффективные методы маркетинга. В связи с этим, целью данной статьи является рассмотрение современных приемов и методов, применяемых при создании нового товара.

Понятие «новый товар» в теории маркетинга не имеет однозначной трактовки. Разные исследователи выделяют несколько типов товаров-новинок. Так, например, сотрудник института экономики РАН Васильева М. Г. выделяет 4 уровня новизны товара [3]:

- изменение внешнего оформления при соблюдении существующих потребительских свойств;
- частичное изменение потребительских свойств за счет совершенствования основных технических характеристик, но без принципиальных изменений технологии изготовления;
- принципиальное изменение потребительских свойств, вносящее существенные изменения в способ удовлетворения соответствующей потребности;
- появление товара, не имеющего аналогов.

Несколько иной подход предлагает Генри Ассэль. Он предлагает определять три типа новых товаров [4]:

- нововведение – товар, новый как для потребителей, так и для организации, вызывающий обычно определенные изменения в поведении потребителей и структуре потребления;
- новый товар-дубликат – это товар, известный на рынке, но новый для организации;
- модификации товара – это товары, известные организации, но новые для потребителей. Имеются три разновидности модификаций: совершенствование (улучшение существующего товара), расширение ассортимента (добавление новых разновидностей к выпускаемой продукции) и репозиционирование товара (внушение представлений о новом свойстве марки).

Таким образом, понятие «новый товар» может включать в себя различные грани изменений для предприятия или рынка в целом.

В теории маркетинга существует схема разработки нового товара, как правило, включающая такие этапы, как: 1) генерация идей о новых товарах; 2) отбор идей; 3) экономический анализ коммерциализации идеи нового товара; 4) разработка товара; 5) испытания товара в условиях рынка, тестирование; 6) вывод, внедрение товара на рынок.

На первом этапе генерации идей нового товара обычно рекомендуют использовать такие методы, как метод Дельфи, метод мозгового штурма, метод синектики и др. Но подобные методы относятся к интуитивным, а значит сопряжены с большим риском провала, и к тому же больше подходят для поиска идей абсолютно нового товара, не имеющего аналогов, нежели для поиска идеи новой разновидности товара.

На практике предприятие может пользоваться другими, вполне обоснованными методами поиска идей для нового товара. Так, аналитический отдел Торгового дома «Талина», входящий в один из крупнейших агрохолдингов ЗАО «Талина», проводит анализ конкурентных позиций на рынке определенного региона с помощью построения диаграмм и графиков. На Рисунок 1 представлена диаграмма, в которой по вертикали откладывается объем продаж конкурента по конкретной ассортиментной позиции, по горизонтали – её цена, размер пузырьков соответствует занимаемой рыночной доли. Затем предприятие фигурными скобками отмечает те интервалы, в которых лежит его продукция, являющаяся аналогичной конкурентам. Подобные диаграммы строятся по каждой товарной группе. Относительно рассматриваемого торгового дома такими будут являться группы «Сосиски», «Сардельки», «Варено-копченые и полукопчёные колбасы», «Вареные колбасы» и др. Представленная модель по своей методике напоминает гар-анализ, направленный на выявление брешей.

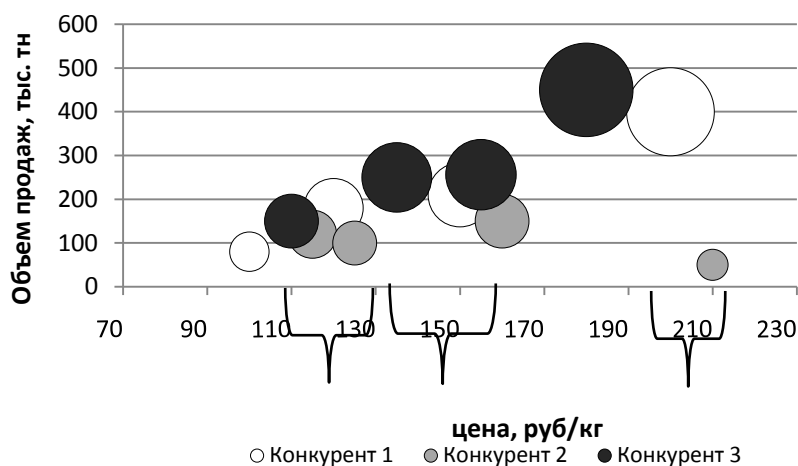


Рисунок 1 – Распределение продаж конкурентов

Как видно из Рисунка 1, для Торгового дома «Талина» неохваченным интервалом является продукция в ценовом диапазоне от 170 до 200 руб. Причем объемы реализации конкурентов являются наибольшими по всей товарной группе, значит, среди потребителей данный ценовой сегмент является одним из наиболее востребованных. Из этого предприятие делает вывод о необходимости разработки новой ассортиментной позиции в конкретном ценовом сегменте, которая имела бы лучшие характеристики в сравнении с конкурентами.

Такой подход компании позволяет пропустить этап отбора идеи, так как решение о новом товаре было принято достаточно конкретно и точно.

На следующем этапе проводится анализ возможностей коммерциализации идеи. Для этого необходима своевременная, достоверная информация о конкурентах, их товарах, а также о рыночных тенденциях. Для решения данной задачи можно использовать различные источники информации: Интернет-ресурсы, периодические издания, запросы в органы статистики, проведение или заказ маркетинговых исследований и др. Но некоторые из данных методов не приносят достаточно достоверную информацию, другие же методы являются весьма затратными.

Рассмотрим получение информации в Торговом доме «Талина». Компания имеет разветвленную систему, включающую дистрибьютеров, супервайзеров и торговых представителей в каждом регионе сбыта. Для удобного управления системой была принято решение об автоматизации дистрибуции: каждый торговый представитель или аудитор должен был посещать торговые точки с карманным персональным компьютером (КПК), на котором установлена программа «ST – Мобильная торговля. Чикаго». Данная программа не только позволяет управлять разветвленной сетью дистрибуции и поддерживать её процессы, но аккумулирует всю информацию о торговых точках. Аудиторы торговых точек собирают

информацию о выкладке товаров, ценах, размещении POS-материалов, мнениях покупателей как о своей продукции, так и о продукции конкурентов. Каждый день они выгружают всю собранную информацию на сервер предприятия, которая затем используется аналитиками для принятия решений.

Кроме этого, Торговый дом «Талина» проводит дегустации продукции конкурентов с целью определения их потребительских характеристик и возможности изготовить более качественную продукцию мясокомбинатами, входящими в агрохолдинг.

Используя подобные методы сбора информации, предприятие получает актуальную и достоверную информацию о конкурентах и их товарах, которая необходима для разработки нового товара.

Затем материалы по проекту создания нового продукта передаются в экономический отдел, где просчитываются издержки подобного производства и финансовые показатели эффективности реализации проекта. Если агрохолдингу выгодно занять данную позицию на рынке, то принимается решение о производстве пробной партии.

Для реализации первой партии продукции предприятие должно создать новую товарную марку, бренд и торговый знак. В Торговом доме «Талина» неймингом занимается бренд-менеджер. По результатам опросов, проводимых с помощью торговых представителей и аудиторов, определяются ценности потребителей, на которых должна будет формироваться концепция новой торговой марки. В целом, процесс нейминга новой продукции на предприятии недостаточно регламентирован, и, следовательно, возможно установление марочных названий интуитивно, что может повлечь неправильное восприятие у покупателей.

Вывод нового товара на рынок обязательно сопровождается коммуникационной поддержкой. Например, выводимая Торговым домом «Талина» новая торговая марка пельменей «Ладные да Складные» летом 2011 г. сопровождалась рекламным роликом на телевидении, в котором девушки инсценировали домашнее приготовление пельменей. Тем самым компания ассоциировала свой продукт с домашними традициями приготовления пельменей, так как у потребителей сложилось мнение о том, что домашние пельмени гораздо вкуснее и качественнее. Кроме этого, в создании рекламного ролика был использован метод Repeat - название торговой марки «Ладные да Складные» повторялось в течение показа более 10 раз. Данный метод является одним из действенных психологических приемов запоминания потенциальными покупателями названия нового продукта.

С целью совершенствования процесса разработки новых товаров для Торгового дома «Талина» можно порекомендовать следующее.

При поиске идеи нового товара компания выявляет незанятые ниши в конкуренции, хотя возможности gap-анализа намного шире. На Рисунке 2

представлен анализ прибылей компании, помогающий выявить брешь, которую необходимо заполнить новым продуктом.

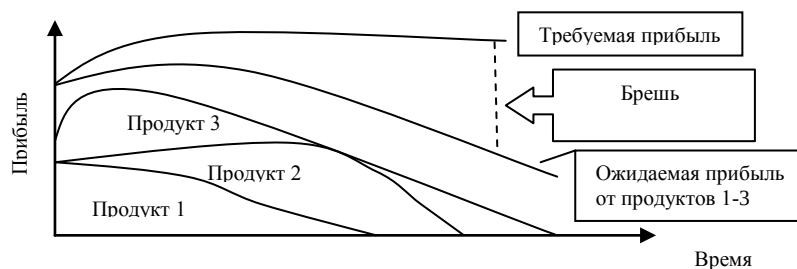


Рисунок 2 – Гар-анализ

Гольдштейн Г.Я. считает, что данный метод может выявить бреши не только в денежных потоках, но и в системе сбыта, товарной номенклатуре самой компании, что будет способствовать принятию рационального решения по созданию нового товара [5].

Для успеха новинки на рынке очень важно наличие легко запоминающейся торговой марки. В данном случае компании можно порекомендовать использование методов нейромаркетинга. Например, использование метаморфной модели Дж. Зальтмана (ZMET), заключающейся в извлечении из бессознательного метафорических образов, которые оказывают влияние на осмысление входящей информации [6]. Он может принести хорошие результаты при позиционировании нового товара и создании необходимого комплекса маркетинговых коммуникаций, так как их формирование будет основываться на тех образах, которые вызывают положительный эмоциональный отклик в подсознании покупателей.

Относительно рекламного сопровождения вывода новинки на рынок, следует отметить, что увеличение частоты повторения названия торговой марки в рекламе эффективно до некоторого времени. По мнению некоторых специалистов медиапланирования, существует порог частоты повторения рекламных материалов, характеризующий раздражение и отторжение торговой марки у зрителей. Во избежание этого лучше применять несколько иной метод.

Более эффективно не повторять в течение всего рекламного ролика название торговой марки, а использовать метод резонанса повтора — заложить повтор в само название торговой марки, как например в случае с названием бренда Кока-Кола. Суть метода заключается в повторении слогов, пусть и не до конца точно, но от этого название становится более легким в восприятии на слух и, соответственно, лучше запоминается. Рифмы, повторы и прочие приемы относятся к так называемым мнемоническим техникам формирования названий и фраз. Мнемонические техники на сегодняшний день являются весьма эффективными маркетинговыми инструментами, так как созданные с помощью них названия торговых марок быстро западают в

сознание потенциальных покупателей без необходимости увеличения частоты повторов рекламы и в нужный момент всплывают из памяти [7].

В последнее время компаниями все чаще используются методики нейромаркетинга, например, сенсорный маркетинг, призванный воздействовать на чувства и ощущения покупателей посредством цветового оформления товара, торговой точки, общего стиля компании, музыкального сопровождения в торговых точках, аромамаркетинг. Применение подобных методов создает необходимую атмосферу в торговой точке с целью вызвать у покупателей положительные эмоции и побудить к покупке. А это особенно важно для новых товаров, которые еще не завоевали признание у покупателей.

В заключение, необходимо отметить, что ни одна компания не может долгое время быть успешной без обновления товарной линейки. Правда, важно не только разрабатывать новые товары, но и делать это эффективнее конкурентов, тем самым снижая риск потерпеть неудачу при выводе новинки на рынок. Это возможно только при условии, что компания будет использовать прогрессивные методы и приемы, позволяющие ей получить более точные результаты.

Использованные источники:

1. Информация о Республике Мордовия – Наука и инновации.- [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://rmeconomics.e-mordovia.ru/aboutMordovia/obshiesved/innovation.php>
2. Армстронг Г., Вонг В., Котлер Ф., Сондерс Дж. Основы маркетинга, 4-е европейское изд.: Пер. с англ. – М.: ООО «И.Д. Вильямс», 2007. – 1200с.
3. Васильева М.Г. Критерии новых инновационных товаров // Журнал «Управление персоналом». – №21. – 2009. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.top-personal.ru/issue.html?2224>
4. Маркетинговая программа предприятия – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.marketingweek.ru/5.html>
5. Гольдштейн Г.Я. Инновационный менеджмент – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.aup.ru/books/m23/2.htm>
6. Романюха С. Метаморфная модель Зальтмана ZMET — история и суть методологии. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://psyfactor.org/lib/zmet.htm>
7. Фортин М. Как сделать так, чтобы Ваше название запоминали и помнили – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://bizzon.info/internet-marketing-i-reklama/item/288-kak-sdelat-tak-chtobyi-vashe-nazvanie-zapominali-i-pomnili.html>

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ УРОВНЯ КАЧЕСТВА И СИСТЕМ КАЧЕСТВА МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОЙ ПРОДУКЦИИ

Рассмотрены некоторые аспекты оценки уровня качества и систем качества машиностроительной продукции. Обосновано использование комплексных показателей, характеризующие надежность функционирования систем качества продукции. Установлено, что оптимальные уровни качества достигаются при соответствующих оптимальных показателях, наиболее важным среди которых являются показатели надежности. На основе анализе методов оценки уровня качества продукции разработаны методические положения по совершенствованию управления качеством продукции на машиностроительных предприятиях Азербайджана.

Ключевые слова: методы, показатели, уровень качества, система качества, надежность, методические положения, машиностроительная продукция

Введение. В ближайшие годы машиностроительная промышленность Азербайджана должна решить сложную задачу: существенно улучшить качество выпускаемой продукции. Наиболее эффективным путем решения данной задачи являются создание систем качества, ориентированных на требования международных стандартов ИСО серии 9000 и внедрение концепции всеобщего менеджмента качества [1, 2].

Особенности оценки уровня качества. В общем случае оценка уровня качества машиностроительной продукции и систем качества предусматривает выполнение нескольких этапов (рис. 1). На подготовительном этапе устанавливаются цели и организуются все необходимые работы по оценке качества, определяется субъекты и сроки проведения оценки. Для формирования экспертной комиссии предварительно комплектуется рабочая комиссия. Все работы координируется одним из ведущих менеджеров в области качества [3, 5].

Затем осуществляется выбор необходимой для оценки номенклатуры показателей качества оцениваемой продукции. Это очень важная операция, которая включает следующие действия: определяется класс и группы оцениваемой продукции; уточняются цели использования выбираемой номенклатуры показателей; определяется необходимая номенклатура показателей качества продукции [4, 6].



Рис. 1. Основные этапы оценки уровня качества машиностроительной продукции

Потом устанавливаются способы получения информации о фактических численных значениях оцениваемых показателей качества, выбираются методы их определения. Основными методами определения численных значений показателей являются: расчетный, экспертный и социологический. Определяются источники получения информации о базовых показателях качества, устанавливаются их численные значения и сроки существования [5].

Этап оценки уровня качества включает: выбор метода оценки, проведение технических операций, выбор показателей для оценки уровня качества, определение и анализ результатов оценки. В заключительном этапе обосновываются рекомендации и принимаются решения, которые являются следствием оценки уровня качества продукции. Для эффективной реализации работ по оценке уровня качества продукции их следует распределить между исполнителями [6].

Процесс оценки конкурентоспособности продукции во многом аналогичен процессу оценки уровня качества продукции. Однако, имеются в нем некоторые отличия, поэтому целесообразно их перечислить в после-

довательном порядке: обоснование и определение цели конкурентоспособности продукции; сбор и анализ информации о рынках, запросах потребителей, конкурентах и их продукции; выбор базового образца конкурента и определение номенклатуры и численных значений их показателей конкурентоспособности; определение требований к своей продукции; уточнение целей оценки конкурентоспособности [1, 4].

Реализация процесса оценки может осуществляться при развитых прямых и обратных связях каждой из перечисленных операций, их следует выполнять последовательно-параллельно. Такой подход ускорит процесс оценки и позволит принимать решения более оперативно. Одной из трудностей, возникающей при проведении оценок качества и конкурентоспособности продукции отсутствие на предприятии организационно-методического обеспечения. Поэтому для устранения указанного недостатка целесообразно разработать в рамках системы качества соответствующие НМД, например, СТП.

Оценка конкурентоспособности предприятия проводится непосредственно самим предприятием для текущего периода. Группа показателей и их состав выбирается в зависимости от цели оценки. Например, конкурентоспособность продукции с точки зрения потребителя следует определять без учета затрат на изготовление продукции [1, 5].

Оценка конкурентоспособности предприятия должна осуществляться на основе более широкого круга признаков, параметров и показателей, чем при оценке конкурентоспособности продукции. Следует учитывать результаты анализа технологических, производственных, финансовых, сбытовых и других возможностей предприятия. Задача определения конкурентоспособности предприятия является довольно сложной, но архиважной. От выводов зависит жизнедеятельность и эффективность функционирования предприятия.

Особенности сертификации продукции. В условиях рынка сертификация является очень эффективным средством продвижения машиностроительной продукции предприятия на внешний и внутренний рынки. Сертификация продукции представляет собой комплекс мероприятий, проводимых с целью подтверждения посредством сертификата соответствия, что продукция соответствует определенным стандартам [3, 5].

Сертификация продукции проводится сертификационным органом, которая оценивает и подтверждает соответствие выпускаемой изготовителем продукции и проводимых им мероприятий требованиям НТД. Очень важно для проведения сертификации продукции иметь хорошо оснащенные испытательные центры, лаборатории, стенды.

Организационно структура системы сертификации продукции включает [5]: международные организации по сертификации; национальный орган по сертификации; органы по сертификации конкретной продукции, аккредитованные испытательные центры. В международной практике

принято восемь известных модификаций системы сертификации третьей стороной [6], каждая из которых обладает своими специфическими особенностями (таб. 1.)

Таблица 1

Особенности системы сертификации машиностроительной продукции

Важнейшие особенности	1	2	3	4	5	6	7	8
Типовые испытания образцов продукции	+	+	+	+	+	– +	Выборки продукции	100% всей продукции
Надзор за качеством изготовленной продукции		+	+	+	+	– +		
Оценка (сертификация) СК или аттестация производства					+	+		
Надзор за функционированием СК					+	– +		

Таблица 2

Особенности сертификации и аттестации машиностроительной продукции

Признак	Сертификация продукции	Аттестация продукции
Оценка технического уровня продукции на соответствие лучшим отечественным и зарубежным образцам	–	+
Сравнительные испытания образцов продукции с лучшими отечественными и зарубежными образцами	–	+
Оценка стабильности качества изготовления продукции	+	+(без четких критериев)
Признание в международном масштабе в качестве гарантии установленного качества продукции	+	–
Оценка и надзор за СК	+(в зависимости от модификации системы)	–
Особые требования к НТД на продукции и СК	+	–
Надзор за производством продукции	+(в зависимости от модификации системы)	выборочно

Примечание: знак + обозначает наличие признака; знак – отсутствие признака; знак + - частичное (неполное) наличие признака

Проведение работ по сертификации продукции требует от изготовителей определенных затрат. По литературным источникам [3-5] сумма затрат на эти работы составляет около 1-2% всех затрат предприятий. Однако сертификация продукции в условиях рыночных отношений обеспечивает доверие внутренних и зарубежных потребителей к качеству продукции. Облегчает и упрощает выбор необходимой продукции потребителем, обеспечивает потребителю получение объективной информации о качестве продукции, способствует более длительному успеху и защите в конкуренции.

Уменьшает в страну импорт аналогичной продукции, предотвращает поступление в страну импортной продукции не соответствующего уровня качества. Стимулирует улучшение качества НТД, путем установления в ней более прогрессивных требований. Способствует повышению организационно-технического уровня производства, его организации и управления качеством и стимулирует ускорение научно-технического прогресса.

Анализ всех модификаций системы сертификации продукции показал, что для рыночных условий более эффективным для повышения уровня качества и конкурентоспособности выпускаемой продукции на внутреннем и внешнем рынках являются те модификации, которые требуют сертификации системы УТП. Таким образом, следует использовать те модификации, которые предусматривают обязательную сертификацию одновременно продукции и СК. Это еще в большей мере усилит и увеличит преимущества сертификации.

Обобщая материалы по сертификации и опыт машиностроительных предприятий Азербайджана все работы по сертификации можно сгруппировать в несколько этапов: подготовительный, сертификационный и после сертификационный, для каждого из которых можно разработать типовой состав работ.

В условиях рынка сертификация СК представляет собой деятельность по проверке, оценке и удостоверению специальным аккредитованным органом соответствия системы требованиям соответствующих стандартов [6]. Такими стандартами могут быть государственные, международные (ИСО серии 9000) или национальные других зарубежных стран. Поэтому цель сертификации СК является завоевание доверия потребителей продукции и повышение имиджа предприятия на рынках.

В процессе сертификации СК следует реализовывать следующие основополагающие принципы: целевой направленности, добровольности, объективности, конфиденциальности, предварительной оплаты работ, достаточности удовлетворения требований, которым должна соответствовать система УТП. Важнейшей составной частью всех работ по сертификации СК является их проверка, которая может входить в более

общие процедуры сертификации СК и продукции. Проверки могут быть: плановыми, текущими и внеочередными.

По результатам проверок целесообразно осуществлять оценку СК, поэтому для объективного ее проведения и более эффективного УКП руководство предприятием должно организовать, систематически осуществлять и постоянно иметь документированные элементы СК. При условии наличия такой документации следует проверять: соответствие элементов документированных систем требованиям стандартов на систему и дополнительных требований; соответствие показателей качества продукции установленным требованиям; соответствие состояния производства и систем УКП изготавливать продукцию с установленным уровнем качества; соблюдение требований документов СК.

Таким образом, все операции при реализации сертификации СК можно сгруппировать в два этапа: предварительная проверка и оценка системы; окончательная проверка, оценка и выдача сертификата соответствия СК.

Выводы. Таким образом, для оценки уровня качества машиностроительной продукции целесообразно использование пяти групп комплексных показателей, характеризующие надежность функционирования. Установлено, что оптимальные уровни качества достигаются при соответствующих оптимальных показателях, наиболее важным среди которых являются показатели надежности. На основе анализе методов оценки уровня качества продукции разработаны методические положения по совершенствованию УКП на машиностроительных предприятиях Азербайджана.

Указано, что наряду с оценкой качества и конкурентоспособности продукции в условиях рынка необходимо оценивать также СК. Установлено, что в основе оценки СК в соответствии с теорией оценивания в большинстве случаев лежит сравнение. Осуществлено применение экспертных методов, которое позволило: ранжировать приоритетность уровней качества; получить формулу для расчета обобщенного уровня конкурентоспособности продукции.

На основе анализа методов оценок качества и конкурентоспособности продукции сформирован типовой состав и последовательность выполнения основных операций. Указано, что одной из важнейших составляющих механизма УК является сертификация продукции и СК. Определены преимущества сертификации продукции, выявлены состав работ по сертификации продукции и СК на машиностроительном предприятии.

Использованные источники:

1. Мамедов Н.Р. и др. Квалиметрия и управление качеством. Под ред. проф. Н.Р. Мамедова. Учебник. Баку, Эльм, 2007, 326с.
2. Азгальдов Г.Г. Теория и практика оценки качества товаров. М.: Экономика, 2009, 256 с.
3. Осипов Ю.И. и др. Управление качеством в машиностроении. М., Наука, 2009, 399 с.

4. Методика оценки уровня качества и конкурентоспособности продукции. М.: Изд-во стандартов, 2004, 149 с.
5. Создание, внедрение и совершенствование систем управления качеством продукции. Под ред. В.М.Мишина. М.: Изд-во стандартов, 2002, 293с.
6. Белобрагин В.Р. Управление качеством продукции. М.: Изд-во стандартов, 2005, 257 с.

Z.Y.Aslanov

Some aspects of the assessment of the level of quality of machine-building production and its quality systems

Some aspects of an assessment of a level of quality of machine-building production and its quality systems are considered. Use of the complex indicators, functioning of quality systems of production characterizing reliability is proved. It is established that optimum levels of quality are reached at the corresponding optimum indicators, the most important among which are reliability indicators. On a basis the analysis of methods of an assessment of a level of quality of production methodical provisions on a product quality control at machine-building enterprises are developed.

Keywords: *methods, indicators, level of quality, quality system, reliability, methodical provisions, machine-building production*

Багрянова А.М.
студент

Ульяновский государственный технический университет
Россия, г.Ульяновск

КОНЦЕНТРАЦИЯ ВНИМАНИЯ ТРЕВОЖНЫХ ДЕТЕЙ В ДОШКОЛЬНОМ ВОЗРАСТНОМ ПЕРИОДЕ

В настоящее время очень много активных детей, которые большую часть времени находятся в перевозбужденном состоянии, однако в некоторых ситуациях могут «взять себя в руки» и успокоиться. Такие дети, как правило, неуверенны в себе, обладают заниженной самооценкой и часто переживают очень сильные неудачи.

У детей обладающих заниженной самооценкой и постоянно находящихся в состоянии тревожности слабо развито внимание, а так же они не обладают умением концентрироваться.

Цель исследования - выявить основные причины тревожности дошкольника, влияющие на концентрацию внимания, а так же выявить возможные пути их устранения.

Объектом данного исследования являются дети старшего дошкольного возраста и младшего школьного возраста, а предметом - рассеянное внимание и концентрация вследствие тревожности дошкольника.

В ходе моего исследования было выявлено, что существует множество причин тревожности, которые зарождаются еще в раннем возрасте детей и

проявляются в последующих возрастных периодах, отражаясь как на общем развитии ребенка, так и на морально - психическом состоянии.

Одна из основных причин тревожности в дошкольном и младшем школьном возрасте кроется в нарушении детско-родительских отношений, т.е. тревожность развивается вследствие наличия у ребенка внутреннего конфликта, который может быть вызван одним из следующих факторов:

- противоречивыми требованиями, предъявляемыми родителями, либо родителями и школой или детским садом;
- неадекватными требованиями, чаще всего, завышенными;
- негативными требованиями, которые унижают ребенка, ставят его в зависимое положение.

Исследование показало, что в дошкольном и младшем школьном возрасте более тревожны мальчики, а после 12 лет — девочки. При этом девочки больше волнуются по поводу взаимоотношений с другими людьми, а мальчиков в большей степени беспокоят насилие и наказание. Совершив какой-либо «неблаговидный» поступок, девочки переживают, что мама или педагог плохо о них подумают, а подружки откажутся играть с ними. В этой же ситуации мальчики, скорее всего, будут бояться, что их накажут взрослые или побьют сверстники.

Так же было выявлено, что тревожность ребенка во многом зависит от уровня тревожности окружающих его взрослых. Высокая тревожность педагога или родителя передается ребенку. В семьях с доброжелательными отношениями дети менее тревожны, чем в семьях, где часто возникают конфликты.

Уже в дошкольном возрасте начинает формироваться учебная тревожность. Этому могут способствовать как стиль работы воспитателя, так и завышенные требования к ребенку, постоянные сравнения его с другими детьми. В некоторых семьях на протяжении всего года, предшествующего поступлению в школу, в присутствии ребенка ведутся разговоры о выборе «достойной» школы, «перспективного» учителя. Озабоченность родителей передается и детям. Кроме того, родители нанимают ребенку многочисленных учителей, часами выполняют с ним задания. Неокрепший и еще не готовый к такому интенсивному обучению организм ребенка иногда не выдерживает, малыш начинает болеть, желание учиться пропадает, а тревожность по поводу грядущего обучения стремительно возрастает.

Тревожность может быть сопряжена с неврозом или с другими психическими расстройствами. В этих случаях необходима помощь медицинских специалистов.

Для детей дошкольного периода особенно важно научиться концентрировать внимание на определенных видах деятельности. Именно в этот период идет подготовка ребенка к школе и наиболее интенсивно проходит обучающий процесс, тогда как тревожность дезорганизует внимание, как психологический процесс.

Внимание - это особое свойство человеческой психики, которое не существует самостоятельно - вне мышления, восприятия, работы памяти, движения. Нельзя быть просто внимательным. Можно быть внимательным, только совершая какую-либо работу. Поэтому вниманием называют избирательную направленность сознания на выполнение определенной работы.

В процессе исследования среди параметров внимания были выбраны два наиболее важных для работы. Это концентрация (выражается в степени сосредоточенности на объекте) и устойчивость (характеризуется длительностью сосредоточенности, умением не отвлекаться в течение определенного периода времени).

Психическая деятельность не может протекать целенаправленно и продуктивно, если ребенок не сосредоточится на том, что он делает.

Внимание обычно выражено в мимике, в позе, в движениях. Внимательного слушающего ребенка легко отличить от невнимательного. Но иногда внимание направлено не на окружающие объекты, а на мысли и образы, находящиеся в сознании человека. В данном случае это проявление интеллектуального внимания.

В случаях, когда ребенок демонстрирует повышенную сосредоточенность на физических действиях, проявляется моторное внимание. Все это свидетельствует о том, что внимание не имеет своего собственного познавательного содержания и лишь обслуживает деятельность других познавательных процессов.

В исследовании были затронуты два основных вида внимания: непроизвольное и произвольное.

Непроизвольное внимание, наиболее простое и генетически исходное, называют также пассивным, вынужденным, так как оно возникает и поддерживается независимо от стоящих перед ребенком целей. Деятельность захватывает ребенка в этих случаях сама по себе, в силу своей увлекательности или неожиданности. Ребенок невольно отдается воздействию на него предметов, явлениям, выполняемой деятельности.

В отличие от непроизвольного произвольное внимание управляется сознательной целью. Оно тесно связано с волей ребенка и выработалось в результате трудовых усилий, поэтому его еще называют волевым, активным, преднамеренным. Приняв решение заняться какой-нибудь деятельностью, ребенок выполняет это решение, сознательно направляя свое внимание даже на то, что ему неинтересно в данную минуту, но чем необходимо заниматься.

Как показало исследование, тревожным детям присуща отвлекаемость внимания. Это непроизвольное перемещение внимания с одного объекта на другой. Оно возникает при действии посторонних раздражителей на ребенка, занятого в этот момент какой-либо деятельностью.

Была выявлена еще одна причина тревожности - рассеянность. Это неспособность ребенка сосредоточиться на чем либо определенном в течение длительного периода времени. При этом стоит выделять мнимую рассеянность и подлинную.

Мнимая рассеянность проявляется в невнимании ребенка к непосредственно окружающим предметам и явлениям, вызванном крайней сосредоточенностью его внимания на каком-либо предмете. Физиологической основой мнимой рассеянности является мощный очаг оптимального возбуждения в коре головного мозга, вызывающего торможение в окружающих его участках по закону отрицательной индукции.

Однако подлинная рассеянность хуже мнимой. Ребенок, страдающий рассеянностью этого рода, с трудом устанавливает и удерживает произвольное внимание на каком-либо объекте или действии. Для этого ему требуется значительно больше волевых усилий, чем ребенку не рассеянному. Произвольное внимание рассеянного человека неустойчиво, легко отвлекаемое.

По результатам исследования были разработаны основные рекомендации по устранению любых признаков тревожности, а так же причин ее зарождения, поскольку это оказывает непосредственное влияние на гармоничное, психологически-устойчивое развитие ребенка, умеющего концентрировать внимание в дошкольном возрасте.

В первую очередь родителям необходимо сформировать мотивацию ребенка к определенной (в данном случае скорее учебной) деятельности. Для этого надо исходить из возрастного своеобразия деятельности и мотивации как важной личностной характеристики в данном возрасте, в возрасте, предшествующем данному, в возрасте, следующем за данным. Поэтому формирование мотивации должно опираться на ее реальный уровень, сложившийся в предыдущем возрасте, предполагает определение ближайших перспектив ее развития (в данном возрасте) и далеких перспектив ее развития (в последующем возрасте).

Для повышения мотивации следует чаще хвалить ребенка, используя телесный контакт.

Для профилактики негативных последствий тревожности и, как следствие, рассеянного внимания, необходимо выполнять определенные развивающие психологические упражнения, развивающие способность к сосредоточению, концентрацию, повышающие устойчивость внимания, тренирующие умение переключаться с одного вида деятельности на другой;

Так же очень важно организовать включение ребенка в активные виды деятельности (учебную, общественно полезную, общественно-политическую и др.) и виды общественных взаимодействий его с другим человеком (родителями, педагогами, сверстниками).

Необходимо создать ребенку спокойную обстановку для работы и при этом не допускать перегрузок и утомления. В учении для него должно быть

больше увлечения, чем принуждения. Для таких детей особенно важно всегда начинать приготовление уроков в одно и то же время. Тогда им легче мобилизоваться, настроиться на работу. Установка вырабатывается и на постоянное рабочее место. Достаточно усестись за привычный стол, и приходит рабочее настроение.

Очень важно учитывать возможности детей, не требуя от них того, что они не могут выполнить. Если ребенку с трудом дается какой-либо учебный предмет, лучше лишний раз помочь ему и оказать поддержку, а при достижении даже малейших успехов не забыть его похвалить.

Базаров Р.Т., к.э.н.

доцент кафедры экономики и менеджмента

КНИТУ-КАИ им.А.Н.Туполева

г. Казань, Россия

Самитова Г.Т.

ассистент кафедры экономики и менеджмента

КНИТУ-КАИ им.А.Н.Туполева

ИНВЕСТИЦИИ НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Говоря о развитии некоммерческого сектора в целом необходимо отметить, что на данном этапе общество начинает понимать преимущества работы именно в некоммерческом секторе, что порождает всплеск интереса к деятельности таких организаций. Подходя к вопросам инвестиционного планирования в некоммерческом секторе стоит так же отметить и его роль в перераспределении существующих финансовых и прочих ресурсов с целями осуществления социальных задач. Для этого некоммерческая организация должна постоянно изыскивать ресурсы и в силу специфики своей деятельности расходовать их особенно эффективно, ввиду того, что организация, как правило распоряжается инвестированными средствами в разной форме.

Основным отличием от коммерческих, в деятельности некоммерческих организаций является направленность на достижение определенных уставных целей, неизвлечение прибыли и законодательный запрет на ее распределение между участниками. Учитывая это инвестиционное планирование в сфере некоммерческих организаций имеет свое отличие от аналогичных мероприятий, проводимых в коммерческой сфере.

Различая по целям, можно сказать, что инвестиционное планирование в коммерческом секторе направлено на привлечение финансовых средств (ресурсов) в целях максимизации прибыли, в некоммерческом же секторе очевидна направленность привлечения иных ресурсов (одновременно являющимися и целями и средствами) для реализации уставных целей организации.

Говоря о задачах проекта необходимо говорить, что использование

современной вычислительной техники, а, особенно программного обеспечения в сфере инвестиционного планирования в некоммерческом секторе позволяет открывать новые возможности при решении задач некоммерческих организаций, направленных на получение грантовой поддержки, субсидий и прочих видов спонсорской помощи. Более того важным ресурсом общественных организаций является человеческий ресурс, выражаемый в опыте, идеях и творческом подходе команды реализующей проект.

Выделяя подчиненную роль денежных средств в некоммерческом секторе, важно, однако заметить, что целью подготовки и создания данного проекта является представление инвестору (грантодающему фонду, спонсору, государственного подразделению, осуществляющему финансирование некоммерческого сектора на законных основаниях) наиболее целостного представления о потребностях в ресурсах, конечных результатах, выражаемых в денежном эквиваленте и ряд других сведений, необходимых для принятия решения о выделении средств.

Так же чрезвычайно важно отметить тот факт, что большая часть средств, вкладываемых в реализацию проекта является внутренними средствами команды проекта, поскольку целью проекта является не получение прибыли, а извлечение общественно - полезной нагрузки из комбинации денежных и неденежных ресурсов.

Отдельно касаясь темы использования свободных денежных ресурсов необходимо заметить, что как правило в некоммерческом секторе существует постоянный источник денежных средств, собираемых в форме членских (долевых) обязательных взносов со всех участников некоммерческой деятельности (организации), поэтому, безусловно одной из целей проекта является минимизация размеров привлечения данных средств для реализации конкретного проекта, ввиду того, что в коммерческом секторе, в отличие от некоммерческого обычно строго подразделяются средства, выделяемые на текущую деятельность (аналогичные уставному капиталу в коммерческом секторе) и целевые средства, получаемые (изыскиваемые) для ведения тех или иных специальных проектов.

Таким образом, наиболее рентабельными являются инвестиционные проекты именно в некоммерческом секторе, и если говорить просто, такая рентабельность подобных проектов в коммерческом секторе может показаться просто фантастической, однако в некоммерческом - это факт.

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ РЫНКА ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ КРЕДИТОВ

Сегмент потребительского кредитования после кризиса 2008 года стал оживать один из первых. Задолженность по кредитам в марте 2010 г. впервые показала положительную динамику и уже к сентябрю стала равной 3851,9 млрд. руб., что составляет 96,2% от докризисного уровня. Но при этом и объем просроченной задолженности вырос и достиг уровня в 240,7 млрд. руб., что на 46% больше, чем было в 2009 г.. Более высокие темпы роста объемов потребительских кредитов привели к относительному снижению доли просроченной задолженности до 6,2% [8].

Количество заемщиков — физических лиц в I квартале 2011 года приблизилось к 60 миллионам, что в 3 раза превышает показатели 2007 года [10]. Рост объемов кредитования наблюдается практически во всех сегментах, начиная от автокредитов и заканчивая пока еще не очень доступными для большинства, кредитов на покупку недвижимости (ипотека). Основную часть выданных потребительских кредитов занимает экспресс-кредитование, которое наиболее востребовано у населения в силу его простоты.

По данным исследования холдинга ROMIR в настоящее время 42% россиян живут в кредит. Чаще других потребительские кредиты берут жители РФ в возрасте 25 – 44 лет (55%). Среди 35 – 44-летних – заемщиков примерно половина. С возрастом количество бравших когда-либо потребительский кредит снижается вдвое: только 23% людей старше 60 лет прибегали к данной услуге [9].

Распределение по уровню образования почти несущественно – 55% квалифицированных специалистов с высшим образованием брали кредит хотя бы единожды, служащих без высшего образования – 53%. Однако у данных категорий граждан различается подход к оформлению займа: люди со средним образованием чаще берут кредиты в местах продаж, с высшим образованием - обычно оформляют кредиты в банках.

В два раза менее востребованы кредиты у студентов и пенсионеров – 25% и 20%, соответственно.

В основном покупают в кредит крупную бытовую технику, мебель и мобильные телефоны. Самые распространённые суммы кредитов – от 5 до 15 тысяч рублей. Самый популярный срок кредитования – от 7 до 12 месяцев [9].

Население возвращается к кредитной модели потребления, но в «более осторожной» версии. И это связано не только с относительной стабильностью экономической ситуации в стране, но и с ужесточением условий по кредитам, возникшим с началом кризиса. Банки стали более

консервативными при оценке кредитных рисков и, соответственно, проводят теперь более тщательный анализ финансового состояния заемщика и более осторожный прогноз его платежеспособности.

Ужесточение условий проходит на фоне снижения ставок по потребительскому кредитованию, что в свою очередь положительно сказывается на количестве клиентов и соответственно на общих объемах выданных банком кредитов. Такая политика более чем оправдана, банки вынуждены ужесточать условия по кредитам, чтобы отсеять «неблагоприятных заемщиков», но с другой стороны конкурировать между собой за клиентов, а ставка по кредиту и становится одним из инструментов этой борьбы. Ставки по товарным кредитам (POS-кредиты) в 2011 г. по сравнению с 2010 г. сократились в среднем на 4 - 5 процентных пункта, что дало дополнительный толчок его развитию: «в автокредитовании, по различным оценкам, за год ставки снизились в среднем на 7%» [9].

По состоянию на 01.12.2012 года общий объем кредитов, предоставленных банками российским гражданам, составил 7,5 трлн. рублей или около 11% ВВП (на 01.01.2011г. – 4,1 трлн. рублей или около 8% ВВП).

Однако в отличие от развитых финансовых рынков российский сектор потребительского кредитования находится на начальном этапе своего развития. В США общая задолженность населения перед финансовыми институтами превышает 150%, в странах Западной Европы – 80%, Центральной и Восточной Европы – 20-30% ВВП. Причем большая часть – приходится на жилищные кредиты [6]. У российского рынка потребительского кредитования огромные перспективы развития и он продолжает активно развиваться, несмотря на мировой экономический кризис.

Вступления России во Всемирную торговую организацию (ВТО), считается, позволит придать дополнительный импульс развитию российского рынка банковских услуг, поскольку поможет привлечению инвестиций и либерализации принципов торговли, установлению мировых стандартов качества предоставления услуг, а также облегчит выход российских банков на мировой рынок финансовых услуг. Это, в конечном счете, будет способствовать существенному повышению уровня и качества банковских услуг населению. Но российскому рынку потребительского кредитования для успешного вхождения на международный рынок необходимо решение актуальных проблем.

Текущий этап развития сферы потребительского кредитования в России характеризуется такими основными чертами, как:

- быстрый рост объемов операций в сфере потребительского кредитования при относительной неразвитости отношений между основными участниками сделок, отсутствии традиций и обычаев делового оборота, представлений об основах деловой этики в данной сфере (что, в частности, обуславливает

наличие среди условий кредитования положений, явно противоречащих правам и интересам заемщиков как потребителей финансовых услуг);

- наличие значительного числа источников потенциальных конфликтов между участниками договора потребительского кредитования (в частности, отсутствие достаточного информационного обеспечения заемщиков);

- наличие повышенных кредитных рисков, обуславливающих, в том числе, высокую стоимость потребительского кредита;

- относительная слабость заемщика как стороны договора потребительского кредита, что обуславливает в том числе стремление кредиторов перенести на заемщика основные затраты и риски, связанные с развитием данного рынка.

В настоящее время возрастает роль судебной практики в качестве инструмента, восполняющего пробелы правового регулирования потребительского кредитования. За период 2008 - 2011 г.г. количество дел в категории «О защите прав потребителей из договоров с финансово-кредитными учреждениями» в судах общей юрисдикции РФ возросло более чем в 20 раз, большая доля которых связана с потребительским кредитованием. Экспертные оценки говорят о более чем двух миллионах конфликтов в сфере потребительского кредитования. А количество граждан, вовлеченных в такие споры, уже превышает 8,5 миллионов человек [1].

Решению многих проблем потребительского кредитования могло бы способствовать принятие федеральных законов «О потребительском кредите» и «О деятельности по взысканию просроченной задолженности».

С 2004 года предпринимаются попытки укрепить правовую основу системы защиты прав заемщика в процессе потребительского кредитования: альтернативные законопроекты были разработаны Минфином РФ (2004г.) и группой депутатов ГД РФ при поддержке Ассоциации региональных банков России (АРБР) (2007 г.). В сентябре 2011 года представлен доработанный Минфином законопроект о потребительском кредите. Но, по мнению экспертов, в предлагаемых проектах федерального закона «О потребительском кредите» не решаются основные проблемы потребителей и остаются лазейки для злоупотреблений, как для кредиторов, так и для заемщиков потребительских кредитов. Законопроекты вновь отправлены на доработку, и принятие закона вновь откладывается на неопределенное время.

Увеличение объема деятельности по взысканию просроченной задолженности в масштабах финансового рынка и одновременное отсутствие мер правовой защиты участников этой деятельности определяют актуальность принятия и закона «О деятельности по взысканию просроченной задолженности», проект которого Минэкономразвития России опубликовало на своем сайте в конце июня 2011 года [5].

По данным коллекторского агентства «Секвойя Кредит Консолидейшн» в 2010 году совокупный портфель переданных коллекторам долгов, которые сформировали проблемные кредиты банков, составил 3-3,5

млрд. долларов, в 2009 - 2,5 млрд. долларов, в 2008 году – 1,3 млрд. долларов. При этом, сумма средней просроченной задолженности в 2010 году почти в три раза превысила предыдущий показатель: 88 650 рублей против 33 450 рублей в 2009 году [5].

Принятие закона «О деятельности по взысканию просроченной задолженности» закрепит права, обязанности и защиту интересов всех заинтересованных лиц: кредиторов, коллекторов и должников.

Так, например, предлагаемый законопроект обязывает коллекторов создать профильные саморегулируемые организации коллекторов – некоммерческие организации, сведения о которых будут включены в единый государственный реестр саморегулируемых организаций коллекторов. Саморегулируемая организация коллекторов будет осуществлять контроль деятельности своих членов, рассматривать жалобы и т.п. Кроме того, проект закона предусматривает страхование ответственности субъекта коллекторской деятельности за причинение убытков должникам, кредиторам и иным лицам в связи с неисполнением или ненадлежащим исполнением требований законодательства РФ, правил и стандартов коллекторской деятельности. Размер страховой суммы по договору страхования ответственности не должен быть менее 5 000 000 рублей в год [5]. Такая сумма, скорее всего «отсечет» мелких коллекторов, на действие которых как раз и поступало больше всего жалоб.

Совершенствование правовых основ регулирования взаимоотношений участников рынка потребительского кредитования позволит создать необходимые условия дальнейшего развития российского рынка потребительских кредитов, обеспечит его соответствие лучшему международному опыту и будет способствовать развитию потребительского кредитования как вида предпринимательской деятельности. Актуальность решения насущных проблем развития потребительского кредитования значительно возрастает в современных условиях, отражающих нарастание кризисных явлений в банковском секторе России. Это, прежде всего, находит проявление в высоких темпах роста объемов кредитования физических лиц в 2012 году.

Реальные денежные доходы населения в сентябре 2012 года по сравнению с соответствующим периодом предыдущего года увеличились на 3,6%, в то время как прирост кредитов физическим лицам составил 41,7%. В 2011 году средний доход российского гражданина и средний размер потребительского кредита были сопоставимы – в пределах 22-23 тысяч рублей. В 2012 году при средней месячной заработной платы 23,6 тысяч рублей средняя задолженность по потребительскому кредитованию достигла уже 38 тысяч рублей [4].

Быстрый рост объемов потребительского кредитования и медленный рост доходов населения может привести в будущем к увеличению количества проблемных кредитов.

Доля задолженности физических лиц в совокупном кредитном портфеле российских банков с 01.01.2011 г. по 01.09.2012г. увеличилась с 23,7% до 27,8%. Наибольшую долю в портфеле кредитования физических лиц составляют необеспеченные, наиболее рискованные, кредиты (60% портфеля потребительских кредитов).

В Европе этот показатель в среднем не превышает 20%, где наибольшую долю занимает ипотека [4].

На 01.10.2012 г. объем необеспеченных потребительских кредитов составил 4,1 трлн. руб. Это более чем в 2,5 раза превышает ипотечный портфель банков (1,5 трлн. руб.) и сопоставим с портфелем кредитов малому и среднему бизнесу (4,9 трлн. руб.). Наиболее высокими темпами растут именно необеспеченные кредиты (60% в годовом измерении). В структуре необеспеченных кредитов наибольшую долю составляют кредиты наличными (на начало июля 2012 года они составляли около 70%).

На рынке розничного кредитования сохраняется достаточно высокое качество управления рисками, доля просроченной задолженности по кредитам физическим лицам по данным ЦБ РФ составила на 01.10.2012 г. 4,0% (на 01.01.2012 г. – 5,2%). Но вероятность ухудшения качества кредитов возрастает в связи с увеличением «закредитованности» заемщиков.

Россияне все чаще берут повторные кредиты, не завершив обслуживание ранее взятых кредитов. Количество заемщиков с пятью и более кредитами на 01.11.2012г. приблизилось к 8%, тогда как в январе 2012г. этот показатель был почти вдвое ниже – 4,8%. Число заемщиков с двумя кредитами составляет большую часть всех заемщиков [4].

Растет и стоимость кредитов. По данным Банка России, средневзвешенная процентная ставка по кредитам населению в рублях со сроком более года находилась в июле 2012г. на уровне 19% - это максимум за последние два с половиной года (2010-2012г.г.). Минимальное значение данного показателя - 16,7% - было зафиксировано в декабре 2010 года [7]. Рост процентных ставок по потребительским кредитам, связанный с удорожанием стоимости фондирования, пока не снижает спрос на них.

Взлет объемов потребительских кредитов, особенно необеспеченных, привлек внимание регулятора. Банк России с 2013 года предпринимает ряд мер, направленных на ограничение кредитного риска чрезмерно активных в этой области банков.

Банк России повышает требования к достаточности капитала для банков, проводящих рискованную политику. Принятая ЦБ РФ Инструкция от 03.12.2012 № 139-И «Об обязательных нормативах банков» предусматривает ужесточение требований к нормативам достаточности капитала по необеспеченным потребительским кредитам, по которым введен повышающий коэффициент от 1 до 2,5, зависящий от уровня процентной ставки: чем выше ставка, тем выше коэффициент. Коэффициент по рублевым кредитам будет вводиться, начиная со ставки 25%, по валютным

— с 20% годовых. В Центробанке считают этот уровень достаточным для того, чтобы банки могли покрыть свои издержки и получить достаточную маржу.

Эта мера призвана несколько снизить привлекательность скоринговой модели кредитования, когда «хороший заемщик платит за плохого». В этих условиях подход к установлению процентных ставок станет более индивидуальным, а процедура рассмотрения кредитных заявок — более тщательной.

На ограничение кредитной активности банков (особенно в розничном кредитовании), для того чтобы объем «плохих» долгов в случае ухудшения экономической ситуации в следующем году был меньше, было направлено и повышение ставок по операциям Банка России в сентябре 2012 г.. Эксперты считают возможным дальнейшее повышение ставки рефинансирования ЦБ РФ (с 14 сентября 2012г. она составляет 8,25% годовых) [20]. Кроме того Банк России намерен в 2013 г. удвоить ставку резервирования по необеспеченным ссудам [2].

Текущие параметры денежно-кредитной сферы (уровень процентных ставок, постоянный дефицит ликвидности всех субъектов экономики, темпы роста объемов кредитования и вывоза капитала за рубеж и т.п.) свидетельствуют о предкризисном состоянии экономики России. Ситуация пока ещё далека от той, что имела место в конце 2008г. и первой половине 2009 г., когда вся экономика России оказалась парализована судорогой дефицита денег, а банковский сектор стоял в шаге от коллапса. Тем не менее, ситуация ухудшается на глазах и приближается к критической точке. Ставки по краткосрочным кредитам «овернайт» 29 ноября 2012 года превысила отметку 6,5%, что стало абсолютным историческим максимум с первого квартала кризисного 2009г. Ещё в первой половине 2012 года она колебалась в диапазоне 4,5-5,3%, а в первом полугодии 2011 г., до начала обострения кризиса ликвидности на фоне усиления бегства капитала и стагнации в ценах на нефть, стоимость кредитов «овернайт» варьировалась от 2,5 до 3,5% [11]. Одновременно с этим растут и другие ставки межбанковского кредитного рынка. Помимо наблюдавшегося в первом полугодии 2012 года укрепления курса рубля по отношению к американскому доллару и евро существенный вклад в разрастание кризиса ликвидности внесло усиливающееся и беспрецедентное (за исключением 4-го квартала 2008г.) бегство капитала. Следует отметить, что только за период с сентября 2011г. по сентябрь 2012г. чистый вывоз капитала частным сектором превысил отметку в 120 млрд. долл. или 31% федерального бюджета России в 2012г. Притом что ещё порядка 21,1 млрд. долл., предварительно изъятых из экономики, было вывезено самим государством за рубеж только с января по сентябрь 2012г. в рамках формирования золотовалютных резервов. Приблизительно с сентября 2011г. и по январь 2013 г. Банк России на постоянной основе поддерживает дополнительный

объем вливаний в банковскую систему в размере 2-2,5 трлн. рублей, замещающая выпадающие из банковской системы средства в результате проводимой Минфином России фискальной и долговой политики. Не случайно, объем операций Банка России в рамках краткосрочного рефинансирования банковской системы (2,4-2,6 трлн. рублей в среднем в ноябре 2012 года) сопоставим с масштабами стерилизации денежной массы со стороны Министерства финансов – порядка 1,7-2,0 трлн. рублей [3].

Ситуация может значительно ухудшиться и завершиться новой волной экономико-финансового кризиса. Банки, в свою очередь, должны быть способны сформировать и реализовать эффективную, оптимальную для современной ситуации, собственную кредитную политику.

При планировании и реализации той или иной кредитной стратегии, включая антикризисную, необходимо четко представлять, для какой группы клиентов она предназначена. Как правило, финансовым, в частности банковским, кризисам предшествует чрезмерная кредитная экспансия, кредитный бум. Поэтому, выходя из острой стадии, банк должен проводить гибкую осторожную кредитную политику, нацеленную на сохранение кредитного потенциала, эффективных технологий, лучших специалистов и приоритетных клиентов. Это возможно и при умеренных процентах по депозитам, гибкой маркетинговой политики, основанной на реальном более высоком качестве продуктов и услуг и создании у клиентов уверенности в надежности банка. Снизить затраты можно за счет их оптимизации по всей цепочке формирования себестоимости продуктов и услуг. Целесообразно также сосредоточиться на особых рыночных сегментах, где низкая стоимость продуктов и услуг будет особенно важна для клиентов. Для банка, стратегически нацеленного на умеренную прибыль или даже только на обеспечение безубыточности, выигрыш может быть получен на масштабах деятельности.

Для банков, приостановивших в условиях кризиса процесс кредитования или установивших неприемлемые для большинства клиентов условия предоставления кредитов, на восстановление утраченных позиций уйдут годы. Стратегически мыслящий менеджмент рассматривает кризис как трамплин для дальнейшего развития. Уже сегодня в таких банках модернизировали линейку кредитных продуктов и стали восстанавливать клиентскую базу заемщиков.

В условиях объективных внутренних причин слабости банковской системы России и ее отдельных банков проблемы совершенствования их кредитных стратегий и текущей кредитной политики сохраняют свою актуальность.

Использованные источники:

1. Заемщиков опять оставили без защиты [Электронный ресурс] - URL: <http://bankir.ru/novosti/s/zaemshchikov-opyat-ostavili-bez-zashchity-10011281#ixzz1grDuH2v4> htm (дата обращения 11.12. 2012)

2. Кредитование физлиц решено ограничить [Электронный ресурс] // Вести Экономика 21.11.2012 - URL: <http://finance.rambler.ru/news/banks/118977314.html> (дата обращения 03.01. 2013)
3. Минфин и Банк России снимают с себя ответственность за инвестиционный кризис [Электронный ресурс] // Аналитика 03.12.2012г. - URL: <http://moskprf.ru/analitika/minfin-i-bank-rossii-snimayut-s-sebya-otvetstvennost-za-investitsionnyy-krizis.html> (дата обращения 03.01. 2013)
4. Мониторинг банковского сектора АРБР [Электронный ресурс] // Ассоциация региональных банков России, ноябрь 2012. - URL: http://www.asros.ru/media/File/filelist/monitoring_ARBR_november_2012.pdf (дата обращения 03.01. 2013)
5. Потребительские кредиты - аналитика и публикации [Электронный ресурс] - URL: <http://www.kreditovik.ru/info.php?id=303> (дата обращения 10.12. 2012)
6. Правовое регулирование потребительского кредитования: практика, проблемы и перспективы [Электронный ресурс] - URL: <http://www.asros.ru/ru/events/?id=156> (дата обращения 10.12. 2012)
7. Профиль про опасности активного кредитования [Электронный ресурс] // журнал "Профиль" от 26.10.2012 - URL: <http://nacfin.ru/novosti-i-analitika/publications/article/single/10612.html> (дата обращения 03.01. 2013)
8. Рейтинговый обзор: рынок потребительского кредитования [Электронный ресурс] / Фаина Филина, обзор, Сергей Селянин, рейтинговое исследование Bankir.Ru - URL: <http://bankir.ru/publikacii/s/reitingovii-obzor-rinok-potrebitelskogo-kreditovaniya-9846220> (дата обращения 29.11.2012)
9. Рынок потребительского кредитования: 42% россиян живёт в кредит [Электронный ресурс] - URL: <http://rumetrika.rambler.ru/review/0/3631> (дата обращения 19.11.2012)
10. Рынок потребительского кредитования в 2011 г. вырастет в полтора раза [Электронный ресурс] - URL: <http://banker.ua/articles/supply/2011/03/21/1180448308/> (дата обращения 19.11.2012)
11. Официальный сайт ЦБ РФ – www.cbr.ru

*Басова Е.А., кандидат педагогических наук
учитель русского языка, литературы
МБОУ «СОШ № 10»
Россия, г. Нефтеюганск*

РЕФЛЕКСИЯ НА УРОКЕ ПРИ ФОРМИРОВАНИИ ФУНКЦИОНАЛЬНОЙ ГРАМОТНОСТИ И КРЕАТИВНОСТИ

Изучению рефлексии на уроках, во внеучебном процессе образовательной школы посвящены различные работы: статьи, дипломные работы, монографии, диссертации. Данную тему обсуждают на различных форумах, семинарах, конференциях. Решающим событием, определившим

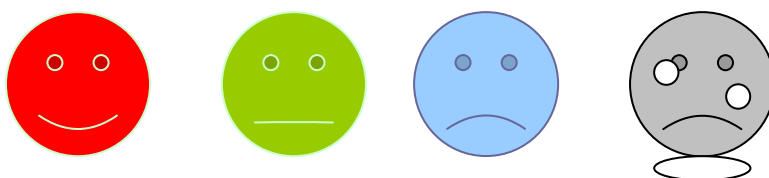
развитие рефлексии в педагогике, было возникновение в рамках философии наиболее общих представлений о познании.

Рассмотрим понятие рефлексии в словарях, в частности, обратимся к философскому словарю, который трактует рефлексию как принцип человеческого мышления, направляющий его на осмысление и осознание собственных форм и предпосылок; предметное рассмотрение самого знания, критический анализ его содержания и методов познания; деятельность самосознания, раскрывающая строение и специфику внутреннего мира человека [2]. В педагогическом словаре рефлексия рассматривается, как способность учителя дать себе и своим поступкам объективную оценку, понять, как его воспринимают дети, другие люди, прежде всего те, с кем учитель взаимодействует в процессе педагогического общения. В центре рефлексии осознание того, что школьник воспринимает и понимает в воспитателе и в отношениях с ним, как он может настроиться на действия воспитателя [3]. Анализируя данное понятие, мы рассматриваем рефлексия в рамках формирования функциональной грамотности и креативности как размышление о своем внутреннем состоянии, сформированности мотивации, самопознания, самовыражения, самореализации, самоанализа учащихся.

В настоящее время интерес к теме рефлексии растет с каждым годом, многие ученые обращаются к данной теме, а учителя – практики вводят рефлексивные задания и приемы, как на уроке, так и во внеурочную деятельность. По данной теме нами разработано пособие «Рефлексия на уроках: практическое пособие для учителя» [1], которое представляет собой сборник практического применения рефлексивных упражнений, заданий, анкет, вопросов, взятых как из собственной практики, так их опыта коллег. Представляется важным отметить несколько моментов, что рефлексия на уроке представляет процесс и особую структуру деятельности, выступает как принцип разворачивания схем деятельности, на ее основании осуществляется контроль и управление процессом усвоения знаний, умений, навыков. Мы считаем, что рефлексия на уроке необходима также для выявления обратной связи (непосредственно между учителем – учащимся) и устранения затруднений при формировании функциональной грамотности и креативности, имеющие временную направленность.

Приведем примеры рефлексивных заданий, которые мы используем на уроках в пятых классах в рамках формирования функциональной грамотности и креативности.

В начале и в конце урока у учащихся мы выясняем, с каким настроением они пришли на урок, и как изменилось настроение в конце урока, при этом используем картинки-настроения. Данное игровое упражнение вызывает интерес у пятиклассников, настраивает на положительный результат работы, повышает мотивацию даже у слабо мотивированных учеников.



Заполнение карточек, с дописыванием предложенных высказываний, способствует выявлению внутреннего состояния ученика: «Чего мне иногда по-настоящему хочется, так это...», «Иногда одноклассники и учителя не понимают меня, потому что я...», «Мне бывает стыдно, когда я...», «Мне нравится, что на уроке...». Прием «Пятиминутное эссе» обращён на выявление знаний по изучаемой теме. Учащимся предлагается задать один-два вопроса, на которые они не получили ответа. Прием «Синквейн» направлен на выражение отношения к изучаемой теме или проблеме. При написании стихотворения учащиеся формулируют свою точку зрения, используя приобретенные знания и жизненный опыт. Прием «Самоанализ полученных оценок в тетрадях» содержит ответ на вопрос: почему учителем поставлена та или иная оценка (отметка)? Учащиеся проецируют знания о критериях отметки, размышляя над вопросом, доказывают свою позицию. Фронтальный опрос «Вопрос-ответ» (Что нового вы сегодня узнали на уроке? Какие трудности возникли при изучении темы? Какие темы необходимо запомнить и почему? Что я успел сделать на уроке? Чего достиг? Что осталось для меня нерешенным? Какую цель выполнил? Какие задачи решил?) или ассоциативный ряд по теме помогает выявить усвоенность программы.

Исходя из убеждения, что многие рефлексивные задания и игровые упражнения влияют на ситуацию успеха, а успех, в свою очередь, вселяет чувство собственного достоинства и уверенность, мы считаем, что рассматриваемые выше приемы способствуют быстрому выявлению пробелов в знаниях, опросу темы на уроке, оценки деятельности и функциональной грамотности у учащихся.

Подводя итог, отметим, что рефлексивные задания в рамках формирования функциональной грамотности и креативности направлены на осознание мотивации, собственных предпосылок учения, осмысление, самовыражение, самореализацию, самоанализ деятельности на уроке.

Использованные источники:

1. Басова Е.А. Рефлексия на уроках: практическое пособие для учителя.- Нефтеюганск, 2012. – 16с.
2. Захарченко М.В.Рефлексия в педагогике [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.portal-slovo.ru/pedagogy/37918.php>
3. Коджаспирова Г.М., Коджаспиров А.Ю. Педагогический словарь [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://slovo.yaxy.ru/87.html>

Биктеев Р. Р.
студент факультета информационных технологий и управления
Фархутдинова Л. Н.
ассистент кафедры государственного и муниципального управления
ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ
Россия, г. Уфа

ПРОБЛЕМА ДОМАШНЕГО НАСИЛИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И В РЕСПУБЛИКЕ БАШКОРТОСТАН

Для развития любого общества, государства исключительно важно формирование и развитие человека как личности. Личность формируется под влиянием складывающегося в силу тех или иных обстоятельств, условий жизни человека мировоззрения. В условиях быстро меняющегося мира важно знать и понимать, какое видение, отношение к миру складывается у молодежи, какие ценности являются для них важными. При этом определяющую роль в процессе формирования личности играет семья.

Указом Президента Республики Башкортостан от 30 января 2012 года № УП-28 2012 год в республике был объявлен Годом благополучного детства и укрепления семейных ценностей «в целях укрепления авторитета и поддержки института семьи, создания благоприятных условий для гармоничного формирования личности ребенка, развития социальной инфраструктуры, ориентированной на семью» [3]. Эксперты, ученые в дальнейшем будут оценивать, анализировать результаты года, однако в ежегодном Послании Президента Республики Башкортостан 2012 г. к Госсобранию – Курултай республике – демографическая ситуация вновь признана «немаловажной проблемой», в благополучном решении которой «необходима последовательная работа по поддержке института семьи, пропаганде семейных ценностей и здорового образа жизни» [3].

Одной из основных проблем взаимоотношений между членами семьи в российском обществе, да и в мире в целом является домашнее насилие. Ввиду отсутствия исчерпывающих статистических данных можно лишь с определенной долей вероятности говорить о масштабах этой проблемы, однако и имеющиеся данные позволяют сделать вывод, что она значительна. Так, по результатам обследования репродуктивного здоровья женщин, впервые проведенного в России в 2011 г. (на данный момент наиболее «свежие» данные) Росстатом совместно с Минздравом России, в партнерстве с Фондом ООН в области народонаселения и Центром по контролю и профилактике заболеваний (США), вербальному насилию подвергались в своей жизни более трети российских женщин (38%). О случаях физического насилия сообщала каждая пятая (20%), и 4% женщин сказали, что в их жизни бывали случаи, когда их нынешние или бывшие партнеры силой заставляли их вступить с ними в половую связь против их воли [4]. Также известно, что сегодня в России каждые 40 минут от рук мужа или партнера погибает женщина. Как отмечают исследователи проблемы в Республике

Башкортостан, положение дел в республике немногим отличается от общей ситуации в России [5]. В связи с этим, в данной статье будем считать, что основные соотношения, пропорции, сложившиеся в РФ, находятся практически на таком же уровне в республике.

Говоря о правовом регламентировании проблемы домашнего насилия, следует отметить, что на сегодняшний день существуют различные международные акты, охраняющие права человека (конвенции, пакты, договоры и т.д.). Прежде всего, это акты, принимаемые ООН и Советом Европы [2]. При этом многие из них имеют рекомендательный характер. Разумеется, каждая страна уникальна, имеет свои исторические и религиозные традиции, менталитет людей, поэтому международные нормы должны носить рекомендательный характер, однако, в Российской Федерации и ее субъектах практически нет законов, ограничивающих и предупреждающих домашнее насилие. Законопроекты готовились, выносились на обсуждение законодательной власти, но не принимались.

На наш взгляд, следующие предложения и меры будут способствовать решению проблемы домашнего насилия:

1) С целью достоверного изучения проблемы необходимо вести статистический учет случаев домашнего насилия, проводить выборочные обследования (как, например, статистическое обследование «Репродуктивное здоровье населения России 2011 г.» [4], «Семья и семейная политика в Республике Башкортостан» 2010 г. [5]). Они должны проводиться с постоянной периодичностью, а не быть единовременными; включены в Федеральную программу статистических работ.

2) Кроме принятия пакета законопроектов, направленных на профилактику и предупреждение случаев домашнего насилия, необходимо внести поправки в Семейный Кодекс. На данный момент Кодексом лишь установлено право на защиту интересов детей, равенство супругов и пр., но нет конкретных механизмов защиты [1].

3) Необходима разработка четких действий полиции при поступлении сигналов о домашнем насилии, чтобы не допускать случаев, подобных произошедшему в г.Уфа летом 2012 г. Тогда широкий общественный резонанс получило убийство женщины и ее малолетних детей гражданским мужем, отцом детей – нелегалом из Казахстана. Известно, что за несколько месяцев до происшествия женщина обращалась в полицию с заявлением об избиении и угрозах убийства со стороны мужа. Но тогда уголовное дело не было открыто.

Нельзя сказать, что полиция совсем бездействует – так, имеются сведения, что по состоянию на 1 июля 2011 г. на учете в органах внутренних дел Республики Башкортостан состоит почти 7500 граждан, допускающих правонарушения в сфере семейно-бытовых отношений [5] – а это 0,2% численности всего населения региона или 0,3% численности населения в трудоспособном возрасте. Однако по результатам опроса, только 10%

женщин, испытавших домашнее насилие, обращается за помощью в полицию, в то время как 26% ответили, что никому не говорили об этом. Подавляющее большинство (73%) обращались за помощью к родственникам или друзьям, 6% – в медицинское учреждение, 2% — к юристу [4].

4) Повышать информированность, ликвидировать безграмотность женщин в вопросах правового регламентирования и защиты от насилия (по данным международной статистики, чаще всего от насилия в семье страдают женщины). В результате проведенных исследований известно, что уровень насилия, которое испытали женщины, снижается по мере роста уровня образования женщин: он в два раза ниже среди женщин с высшим образованием по сравнению с теми, кто имеет неполное среднее образование. Самые высокие уровни случаев вербального (22%) и физического насилия (12%), наблюдались среди женщин с неполным средним образованием по сравнению с женщинами с другим образованием [4]. В республике действуют социально-психологические центры, о которых женщины должны знать.

5) Пропагандировать семейные ценности в СМИ, проводить социальную политику, направленную на поддержание многодетных семей, семей, воспитывающих приемных детей и т.д.

Таким образом, обозначенная проблема актуальна в мире, в стране и ее регионах, требует решения путем принятия порою жестких мер по недопущению случаев домашнего насилия. Отметим, что в данной статье нами практически не затронуты вопросы домашнего насилия по отношению к детям и пожилым людям, которые также требуют внимания и проработки.

Использованные источники:

- 1 Семейный кодекс Российской Федерации: [Электронный ресурс] : федер. Закон РФ от 29.12.1995 г. № 223-ФЗ: принят Гос. Думой 8 дек. 1995 г. // СПС КонсультантПлюс. – По состоянию на 22 декабря 2012 г.
- 2 Международные правовые нормы и практики преодоления домашнего насилия: научно-практическое пособие [Текст] / под ред. Е. Н. Ершовой, С. Г. Айвазовой. – Москва, 2012. – 97 с.
- 3 Официальный сайт Правительства Республики Башкортостан [Электронный ресурс]: Режим открытого доступа <http://pravitelstvorb.ru>. – 29.11.2012
- 4 Официальный сайт Росстата [Электронный ресурс]: Режим открытого доступа www.gks.ru. – 24.12.2012
- 5 Семья и человеческое развитие в Республике Башкортостан: монография [Текст] / под ред. Ф. Б. Бурхановой, Р. М. Валиахметова, Г. Ф. Хилажевой. – Уфа: Восточная печать, 2012. – 151 с.

Биктеев Р. Р.
студент факультета информационных технологий и управления
Фархутдинова Л. Н.
ассистент кафедры государственного и муниципального управления
ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ
Россия, г. Уфа

ВОПРОСЫ ПРИМЕНЕНИЯ СУРРОГАТНОГО МАТЕРИНСТВА В РОССИИ

В настоящее время российскую общественность тревожат проблемы уменьшения численности населения страны вследствие естественного движения (так, в 2011 г. естественная убыль населения России составила 131,2 тыс.чел. или 0,9 промилле). Наметившиеся положительные тенденции в динамике уровня рождаемости за последнее десятилетие, обусловленные некоторым повышением уровня жизни населения, мерами социальной защиты малообеспеченных слоев населения, государственной поддержки материнства и детства, тем не менее, не обеспечивают прирост населения вследствие превышения смертности над рождаемостью (так, в 2011 г. коэффициент жизненности Покровского – отношение числа рождений к числу смертей – составил 93,2%).

Одним из факторов, влияющих на уровень рождаемости, является состояние здоровья потенциальных родителей. Так, по результатам обследования репродуктивного здоровья женщин, впервые проведенного в России в 2011 г. Росстатом совместно с Минздравом России, в партнерстве с Фондом ООН в области народонаселения и Центром по контролю и профилактике заболеваний (США), одной из наиболее насущных проблем в области охраны репродуктивного здоровья в России, учитывая низкий уровень рождаемости, широкое применение искусственных абортов, а также увеличение распространенности инфекций, передающихся половым путем, и случаев воспалительных заболеваний органов малого таза, является бесплодие [5]. Немаловажное влияние на здоровье женщин репродуктивного возраста, как было отмечено специалистами, оказывают искусственные аборты: так, в 2011 г. всего в Российской Федерации было зарегистрировано 1124880 случаев прерывания беременности, из которых наибольшее число приходится на женщин в возрасте от 25 до 29 лет (27,6%). Если женщины в указанном возрасте, скорее всего, прерывают не первую беременность, тем самым нанося относительно самый большой вред своему здоровью, то женщины до 14 лет включительно и от 15 до 17 лет, на долю которых приходится 0,1% и 1,5% всех абортов соответственно, вероятно, прерывают беременность, еще не родив ни одного ребенка. Именно эти возрастные группы женщин, причиняя значительно больший вред своему здоровью, попадают в зону риска по будущему бесплодию.

Для некоторой части людей, в силу тех или иных причин не имеющих возможности зачать, выносить и родить ребенка самостоятельно, решением

проблемы бездетности может стать применение вспомогательных репродуктивных технологий, в том числе суррогатного материнства.

Суррогатное материнство в Российской Федерации регламентируется статьями 51-52 Семейного Кодекса [1], ст. 16 Федерального закона №143-ФЗ «Об актах гражданского состояния» [2], ст.55 Федерального закона №323-ФЗ «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации» [3], приказом Минздрава РФ «О применении вспомогательных репродуктивных технологий (ВРТ) в терапии женского и мужского бесплодия» [4].

Следует отметить, что основные понятия, определения, касающиеся суррогатного материнства, были законодательно установлены лишь с принятием Федерального закона №323-ФЗ «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации». Таким образом, до 2011 г. фактически не были юридически определены основные положения. На наш взгляд, необходимо внести изменения в Семейный Кодекс РФ, в котором на данный момент определен лишь порядок государственной регистрации рождения ребенка в результате участия в программе «Суррогатное материнство» [1,2].

Законодательством определено, что суррогатное материнство представляет собой вынашивание и рождение ребенка (в том числе преждевременные роды) по договору, заключаемому между суррогатной матерью (женщиной, вынашивающей плод после переноса донорского эмбриона) и потенциальными родителями, чьи половые клетки использовались для оплодотворения, либо одинокой женщиной, для которых вынашивание и рождение ребенка невозможно по медицинским показаниям. Суррогатной матерью может быть женщина в возрасте от двадцати до тридцати пяти лет, имеющая не менее одного здорового собственного ребенка, получившая медицинское заключение об удовлетворительном состоянии здоровья, давшая письменное информированное добровольное согласие на медицинское вмешательство. Женщина, состоящая в браке, зарегистрированном в порядке, установленном законодательством Российской Федерации, может быть суррогатной матерью только с письменного согласия супруга. Суррогатная мать не может быть одновременно донором яйцеклетки [3]. Также нормативно-правовые акты определяют показания к суррогатному материнству, объем обследования суррогатных матерей [4].

Казалось бы, законодательство регламентирует основные аспекты суррогатного материнства. Однако, в реальности могут возникнуть следующие проблемы:

1) нежелание женщины, выносившей и родившей чужого ребенка, отдавать его генетическим родителям. По нашему мнению, необходимо законодательно определить, что единственными родителями (родителем) ребенка, рожденного суррогатной матерью, являются его генетические родители.

2) на сайтах объявлений во всемирной сети можно встретить предложения о предоставлении услуг суррогатной матери женщинами, находящимися за пределами определенного законом возраста. Безусловно, возрастные границы нужно соблюдать, поскольку женщины младше 20 лет еще психологически не готовы к вынашиванию чужого ребенка, а старше 35 лет – попадают в группу риска родить нездорового ребенка.

3) договор на оказание услуг суррогатной матери составляется в соответствии с гражданским законодательством, в нем прописывается взаимная ответственность сторон.

На наш взгляд, на уровне закона необходимо установить основные положения заключения данного договора, прописав все возможные риски для обеих сторон, порядок оплаты услуг суррогатной матери, предельно конкретно установив, из чего складывается их цена.

Использованные источники:

1. Семейный кодекс Российской Федерации: [Электронный ресурс] : федер. Закон РФ от 29.12.1995 г. № 223-ФЗ: принят Гос. Думой 8 дек. 1995 г. // СПС КонсультантПлюс. – По состоянию на 22 декабря 2012 г.
2. Об актах гражданского состояния: [Электронный ресурс] : федер. закон РФ от 15.11.1997 г. № 143-ФЗ : принят Гос. Думой 22 окт. 1997 г.; одобр. Советом Федерации 5 нояб. 1997 г. // СПС «Консультант Плюс». – По состоянию на 22 декабря 2012 г.
3. Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации: [Электронный ресурс] : федер. закон РФ от 21.11.2011 г. № 323-ФЗ : принят Гос. Думой 1 нояб. 2011 г.; одобр. Советом Федерации 9 нояб. 2011 г. // СПС «Консультант Плюс». – По состоянию на 22 декабря 2012 г.
4. О применении вспомогательных репродуктивных технологий (ВРТ) в терапии женского и мужского бесплодия [Электронный ресурс] : приказ Минздрава РФ от 26 февраля 2003 г. № 67 // СПС «Консультант Плюс». Версия Проф.
5. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики РФ. Режим доступа: <http://www.gks.ru>.

Биктеев Р.Р.

студент

Ураев Р.Р., кандидат социологических наук, доцент

Бакирский ГАУ

Россия, г.Уфа

КОРРУПЦИЯ В РОССИИ И БОРЬБА С НЕЙ

В Российской Федерации продолжают процессы, связанные с формированием и развитием рыночных отношений, вхождением страны в мировое сообщество (ВТО, ОЭСР), глобализацией экономики, внедрением международных стандартов учета и отчетности. В условиях рыночной экономики на первый план выходит деятельность коммерческих

предприятий и организаций, малого и среднего бизнеса. Однако, кризисные явления, происходящие в экономике большинства стран, показывают и доказывают, что роль государства в регулировании экономики и рыночных отношений значительна, необходима и актуальна. Посредством регулирования органы государственного управления проводят социальную политику, перераспределяют созданный в стране продукт и национальный доход, контролируют деятельность предприятий-монополистов, оказывают нерыночные услуги обществу в различных сферах.

В настоящее время на законодательном уровне вносится значительное число изменений, касающихся установления новых механизмов повышения доступности и качества услуг, оказываемых государственными и муниципальными учреждениями, повышения эффективности деятельности бюджетных учреждений и др. Однако, в ежегодном Послании Президента Российской Федерации Федеральному Собранию 2012 г. В. В. Путин в числе основных проблем развития российского общества и государственности обозначил проблему низкой эффективности государственной власти и коррупции [2]. Российская общественность также считает, что коррупция является наиболее негативным проявлением преступного поведения в органах государственной власти и местного самоуправления.

Коррупция (от лат. *corruptio* — порча, подкуп) — преступление, заключающееся в прямом использовании должностным лицом прав, предоставленных ему по должности, в целях личного обогащения. Коррупцией называют также подкуп должностных лиц, их продажность. В большинстве случаев специалистами и обществом коррупция рассматривается как совокупность преступлений или правонарушений, совершаемых должностными лицами органов государственной власти и местного самоуправления для удовлетворения своих корыстных личных интересов.

По данным Центра «Transparency International», в 2012 г. по уровню коррумпированности Россия занимает 138 место среди 176 стран мира. По показателю «Индекс восприятия коррупции» Россия набрала 28 баллов. Индекс ранжирует страны и территории по шкале от 0 (самый высокий уровень коррупции) до 100 (самый низкий уровень коррупции) на основе восприятия уровня коррумпированности государственного сектора. При этом в рамках индекса коррупция определяется как любые злоупотребления служебным положением в целях личной выгоды [3].

Высокий уровень коррупции наносит урон, вред экономике страны, ослабляет ее имидж перед международными организациями. Имея благоприятные условия, значительные возможности для развития бизнеса, колоссальные природные ресурсы, Россия является непривлекательной для потенциальных инвесторов, которых отпугивает продажность власти, вполне реальная необходимость платить взятки, слабость и продажность судебной

ветви власти. Если не предпринимать меры по борьбе с коррупцией, то через пару десятилетий она может привести к полному развалу страны.

Средства борьбы с коррупцией в основном подразделяются на два вида – предупредительные или мягкие методы, и реакционные или жесткие методы. В число мягких методов входят, например, обучение, персональная политика (например, ротация) и организационно-культурное развитие, а также определенные механизмы контроля. К числу жестких методов можно отнести законы и наказания. В борьбе разных государств против коррупции применяются различные методы. Так, для этой цели разработаны телевизионные и радиопередачи, социальные кампании, обучающие курсы, информация для общественности, правовые акты, исследования коррупции, информационные буклеты, дополнения к законам и пр. В большинстве государств Западной Европы законы, которые регулируют антикоррупционную деятельность, в значительной части схожи. Одной из крупнейших борцов против коррупционных действий и за назначение за них равноценных наказаний являются рабочие группы по борьбе со взятками. Их целью является не допустить безнаказанности взяточника в одном государстве, если в соседнем государстве наказания очень суровые. Также они пытаются следить, чтобы во всех союзных государствах действовали для чиновников похожие требования [1].

Для того, чтобы снизить уровень коррупции в нашей стране, надо действовать систематически и прогрессивно:

1) дать полную свободу печати СМИ, ведущим свои независимые расследования;

2) необходимо создать жесткий контроль за работой чиновников, за уровнем их доходов, расходов, имуществом;

3) постоянно обновлять законодательство, способное успевать и предотвращать появление новых видов правонарушений;

4) использовать прозрачную банковскую систему для оплаты штрафов и других денежных расчетов;

5) оптимизировать материальную и социальную обеспеченность чиновников (с привязкой «к качеству работы организации и к средней заработной плате основного персонала» [2]);

6) уличать сотрудников государственных органов во взяточничестве – все население должно понять, что надо прекратить давать взятки, что получение прибыли и увеличение доходов в краткосрочном периоде выльется в значительное ухудшение экономического развития нашей страны в долгосрочном периоде;

7) для дальнейшего социально-экономического развития страны и регионов, выполнения государственными учреждениями своих функций необходима эффективная бюджетная политика. Это становится особенно актуальным в связи с тем, что в последнее время в СМИ часто обсуждаются

и анонсируются новости об обнаружении хищений бюджетных средств работниками различных министерств (обороны, полиции, образования и др.).

Использованные источники:

1. Дементьев, А. С. Состояние и проблемы организации борьбы с коррупцией. Коррупция в России: состояние и проблемы [Текст] / А. С. Дементьев. – М., МВД, Московский институт, 1997. – Т.1, с.25.
2. Официальный сайт Президента Российской Федерации [Электронный ресурс]: Режим открытого доступа <http://www.kremlin.ru>. – 19.12.2012
3. The Corruption Perceptions Index 2012. Transparency International, 2012 [Электронный ресурс] : (возможности актуализации). – Режим доступа: <http://gtmarket.ru/ratings/corruption-perceptions-index/info>. - 19.12.2012

Биктеев Р.Р.

студент

Мингазова З.Р., к.п.н

старший преподаватель

Башкирский ГАУ

**РОЛЬ ИНФОРМАЦИИ В УПРАВЛЕНИИ МУНИЦИПАЛЬНЫМ
ОБРАЗОВАНИЕМ**

В современных условиях местное самоуправление приобретает особое значение в области управления, формируя навыки, позволяющие осуществлять анализ развития экономики муниципальных образований и разработку социально-экономической политики. В связи с этим появляется необходимость создания муниципальных информационных ресурсов для более эффективного управления муниципальным образованием [1]. Одним из основных источников информации для принятия управленческих решений на уровне муниципального образования является база данных показателей муниципальных образований (БД ПМО), которая формируется с 2007 г. на основе форм федерального государственного статистического наблюдения в соответствии с ежегодно утверждаемым руководством Росстата Перечнем показателей, характеризующих состояние экономики и социальной сферы муниципального образования. В БД ПМО предусмотрена также загрузка показателей для оценки эффективности деятельности органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов [2].

По состоянию на 01.01.2012 г. в Республике Башкортостан всего находится 895 муниципальных образований, из которых: 54 муниципальных района; 9 городских округов; 832 поселения, из которых 14 городских и 818 сельских. По всем имеющимся муниципальным образованиям составляется статистический паспорт. Периодичность составления статистических паспортов – годовая.

В данной статье нами рассмотрен паспорт муниципального образования сельское поселение Старобаишевский сельсовет муниципального района Дюртюлинский район Республики Башкортостан.

Данные формируются с 2006г. по следующим разделам: бытовое обслуживание населения; розничная торговля и общественное питание; спорт; предприятия по переработке отходов; территория; сельское хозяйство; коммунальная сфера; инвестиции в основной капитал; местный бюджет; организации отдыха, развлечений и культуры; учреждения здравоохранения; социальное обслуживание населения; организация охраны общественного порядка; население; занятость и заработная плата; здравоохранение; образование; строительство жилья; показатели для оценки эффективности деятельности органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов.

Перечень указанных разделов включает показатели, которые формируют информационную базу, всесторонне характеризующую состояние муниципального образования, деятельность органов местного самоуправления, позволяют оперативно принимать управленческие решения. Однако, они носят в основном описательный характер, следовательно, их необходимо дополнять аналитическими показателями – в частности, относительными, средними величинами.

Последний раздел из перечисленных наиболее интересен для оценки деятельности органов местного самоуправления. В общем перечне он содержит около 95 показателей. Однако, на уровне сельского поселения Старобаишевский сельсовет в данном разделе содержатся такие показатели (при этом только за 2008 год), как среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников крупных, средних предприятий и некоммерческих организаций (8057,7 рублей), общий объем расходов бюджета (2590 тыс. рублей), в т.ч. на жилищно-коммунальное хозяйство (312 тыс. рублей). Только по этим показателям невозможно описать и провести анализ эффективности деятельности органов местного самоуправления.

Что касается остальных разделов, то многие показатели рассчитаны лишь за 2011 год, что также не отражает уровень и процесс социально-экономического развития сельского поселения.

На современном этапе развития Российской Федерации одной из проблем территориального развития является проблема наполняемости бюджета муниципальных образований. Как показывают данные таблицы 1, для сельского поселения Старобаишевский сельсовет это также является актуальным.

Данные таблицы 1 позволяют сделать вывод, что за период 2006 – 2011гг. из шести лет два года наблюдался дефицит бюджета сельского поселения, причем, по абсолютной величине значительно больший, чем профицит в другие годы. Как показывают данные официальной статистики, в последние три года нет полных сведений о расходах поселения, что, естественно, негативно сказывается на прозрачности деятельности органов

местного самоуправления и снижает инвестиционную привлекательность территории.

Таким образом, анализ статистического паспорта сельского поселения Старобаишевский сельсовет позволяет сделать выводы: необходимо формирование полной системы показателей по муниципальному образованию с целью анализа социально-экономического развития территории, повышения «прозрачности» деятельности органов управления и анализа ее эффективности, повышения оперативности принятия управленческих решений.

1. Милованов Д. И. Муниципальная статистика. – СПб.: Питер, 2009. – 160с.

2. 2Официальный сайт Росстата [Электронный ресурс]: Режим открытого доступа www.gks.ru

Богатырева М.В., к.э.н.

доцент

Евтушенко М.А.

студент III курса группы НЭ-10

Иркутский государственный

технический университет

г. Иркутск, Россия

ДОВЕРИЕ КАК ЭЛЕМЕНТ ФОРМИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЦЕССА

В центре нашего внимания находится процедура принятия предпринимателем решения об инвестировании в реальный сектор экономики. Известно, что инвестиционный спрос является лишь одним из компонентов совокупного спроса, наряду с потребительским спросом, чистым экспортом и государственными расходами. По своему удельному весу в совокупном спросе развитых стран инвестиции всегда значительно отстают от потребительского спроса и находятся примерно в равном соотношении с государственными расходами. Что касается чистого экспорта, то этот показатель может быть даже отрицательным. В российской экономике в последние годы перед кризисом роль чистого экспорта в формировании совокупного спроса была сравнима с ролью инвестиций и государственных расходов.

Известно, что все компоненты совокупного спроса, за исключением потребительских расходов, являются достаточно эластичными по сознательному регулированию со стороны властных органов. В любом учебнике по экономической теории мы можем найти перечень мер, с помощью которых правительство может стимулировать инвестиции или рост экспорта, не говоря уже о том, что оно легко может перейти к бюджетному дефициту. Но традиция экономической науки состоит в том, что ключевое место в восстановлении совокупного спроса отводится именно инвестиционному спросу. Кстати, вопреки мнению многих, рассуждающих

об экономике, Дж. М. Кейнс вовсе не рассматривал фискальное вмешательство государства как равноправный метод достижения полной занятости. В «Общей теории занятости, процента и денег» он гораздо больше внимания уделял монетарному стимулированию инвестиционного спроса, считая, что государство должно вмешиваться, если «нет ничего лучшего». Общественным работам и прочим мерам фискального характера отводится роль последней инстанции.

Почему же именно состояние инвестиционного спроса привлекает внимание учёных и политиков? Можно предположить, что дело здесь не ограничивается математическими выкладками – значение инвестиционного процесса не определяется только лишь его удельным весом в совокупном спросе. В конце концов, именно предприниматели (кстати, у Кейнса предпринимательство используется как синоним инвестирования) определяют перспективу экономики в обозримом будущем. Принимая решение об инвестициях, предприниматель возлагает на себя определённые обязательства по отношению к другим экономическим агентам, что придаёт им уверенность. Можно даже сказать – вселяет в них оптимизм, поскольку выводит из-под воздействия конъюнктурной игры. Мы не можем сказать того же самого о таком компоненте совокупного спроса как, например, чистый экспорт. События лета/осени 2008 года показали, что даже самые благоприятные обстоятельства могут мгновенно смениться угрожающими и даже катастрофическими.

Принятие инвестиционного решения сопряжено со значительным риском, поскольку предприниматель подвергает себя воздействию неизвестных факторов. Здесь опять будет уместно вспомнить Дж.М. Кейнса, который подробно описал психологические мотивы принятия инвестиционного решения. Взять хотя бы идею, согласно которой инвесторы предполагают, что текущее положение вещей будет сохраняться и в ближайшем будущем; или уверенность Кейнса в том, что инвестиционное решение определяется не точным математическим расчётом, а под влиянием настроения предпринимателя. Кейнсу же мы обязаны и понятием «состояние долгосрочных ожиданий предпринимателей».

Любопытно, что при анализе инвестиционного решения западная экономическая наука принимает во внимание только воздействие конъюнктурных рисков. Специфика российской экономики, помимо прочего, состоит в том, что предприниматель несёт дополнительные риски, связанные с неуверенностью в поведении контрагентов по сделке, в их готовности придерживаться условий сделки, в их добросовестности. Короче говоря, предпринимательская среда России (как, впрочем, и российское общество в целом) страдает отсутствием доверия.

Теперь мы встаём перед необходимостью дать определение термину «доверие», используемому как характеристика взаимоотношений между экономическими агентами. Это не так уж просто, как это и бывает в тех

случаях, когда экономисты используют термин, имеющий широкое хождение в обыденной речи. От нас потребуются предварительные разъяснения, которые базируются на идеях, сформулированных Я.Корнаи в работе «Дефицит».

Организуя свою деятельность, (не только экономическую) индивиды вынуждены обращать внимание на существующие ограничения. Ограничениями выступают внешние обстоятельства, которые не позволяют индивиду перебрать все возможные варианты решения проблемы. Например, когда герои повести «Трое в лодке, не считая собаки» составили список тех вещей, которые они хотели бы взять с собой, то они поняли, что Темза не столь глубоководная, чтобы по ней прошёл корабль, груженный этой поклажей. В данном случае, глубина реки выступила в роли ограничения, которое заставило индивидов корректировать свои планы. Имеющийся массив ограничений можно классифицировать несколькими способами. Ограничения могут быть условными и безусловными. Безусловные ограничения невозможно преодолеть. Например, «ограничения связанные с недостатком ресурсов... тверды как скала». Условные ограничения «выражают не физическую необходимость, в закономерность поведения. Последние устанавливают люди, и люди же их нарушают» [2. С.51]. Поэтому условные ограничения принято называть ограничениями поведения. Те же самые ограничения могут быть классифицированы как мягкие и жёсткие. Жёсткими являются материальные (безусловные) ограничения, поскольку индивид знает – их невозможно преодолеть. «Для ограничений поведения существует шкала степеней жёсткости. Они могут быть столь же жёсткими, что и материальные ограничения. Могут быть средней жёсткости или явно мягкими, когда их можно нарушать без каких-либо последствий» [2. С.51]. Так, например, существуют определённые допустимые пределы дефицита государственного бюджета. Но в некоторых обстоятельствах правительство считает возможным преодолеть их. Наконец, ограничения могут быть эффективными и неэффективными. Эффективным считается только такое ограничение, которое предопределило выбор индивида в конкретной ситуации. Все остальные ограничения считаются неэффективными. «Любое жёсткое ограничение поведения может быть... эффективным, но это вовсе не обязательно. Всё зависит от того, являются ли другие ограничения более узкими или более широкими. Мягкие ограничения поведения, наоборот, никогда не бывают эффективными» [2. С.51].

В данной работе под доверием мы понимаем ситуацию, когда индивиды уверены, будто условные ограничения, которые они сами и их контрагенты накладывают на себя в процессе заключения сделки, рассматриваются всеми участниками рыночной игры как жёсткие. То, насколько мягкими или жёсткими являются условные ограничения, зависит от конкретных условий и общественных отношений, диктующих правила поведения.

Позволим себе привести пример из истории экономики. Долгое время (с 1725 года) корпоративная форма собственности преследовалась в Англии как форма мошенничества. В 1824 году законы в отношении корпораций были смягчены. Но лишь в 1834 году королевским указом корпорациям «была дарована привилегия – обращаться в суд и быть преследуемыми по суду» [1. С.7]. Почему же условие «быть преследуемыми по суду» рассматривается как привилегия? Потому что до тех пор корпоративные фирмы не могли участвовать как равные в экономической деятельности – невозможность принудить корпорации к выполнению ранее взятых на себя обязательств через суд отпугивала контрагентов. Рассматриваемый пример показывает, что в определённых условиях фирмы готовы добровольно возложить на себя дополнительные обязательства только ради того, чтобы ввести в деловые отношения элементы доверия. Выигрыш, который ожидают получить фирмы, оказывается больше тех обязательств, которые они добровольно возлагают на себя. Этот выигрыш вполне материален и обычно может быть описан в терминах транзакционных издержек. Так, если отношения контрагентов базируются на доверии, то значительно сокращаются денежные и временные издержки на поиск информации и контроль за исполнением контрактов. Проанализировав феномен доверия в разных национальных экономиках Ф.Фукуяма пишет: «Будет проще понять экономическую ценность доверия, если мы представим, как будет выглядеть мир без доверия. Если бы мы заключали каждый контракт, предполагая, что партнеры, если удастся, не преминут нас обмануть, мы тратили бы массу времени на то, чтобы сделать документ «неуязвимым», ибо только тогда мы были бы абсолютно уверены, что не оставили предполагаемым мошенникам никаких юридических лазеек» [4. С. 255]. Как видим, Ф.Фукуяма художественно выражает идеи, высказанные Р. Коузом, который рассматривает доверие как одно из важных внешних условий, оказывающих влияние на экономику. Снижение доверия способствует росту издержек производства и обращения; возрастание доверия, наоборот, стимулирует снижение этих издержек [3. С.78].

В то же время, индивид может получить выигрыш и в том случае, если он откажется подчиняться ограничениям, действие которых носит условный характер. Так, существуют разумные, подтверждённые практикой размеры бюджетного ограничения. Ничего, кроме принятых на себя обязательств перед другими агентами, не препятствует выходу индивида за пределы этих ограничений. В конечном счёте, все убытки будут возложены на контрагентов, в то время как сам индивид сосредоточит выигрыш на своей стороне. Существует только одна причина, склоняющая индивида к восприятию условных ограничений как жёстких – эта угроза утраты богатства в длительном периоде. Реализация этой угрозы обеспечивается сочетанием формальных и неформальных методов воздействия на агента. Под формальными методами мы понимаем угрозу конфискации богатства и

ограничения свобод индивида на основе действующих в данном обществе правовых норм. В то же время существует опасность того, что при отказе от соблюдения условных ограничений индивид потеряет возможность вступать во взаимовыгодные сделки и таким образом позитивно воздействовать на размеры собственного богатства. Именно во втором случае мы говорим об индивидуальной утрате доверия. Таким образом, издержки недобросовестного поведения будут возложены на лицо, нарушившее условное ограничение. Совсем иначе обстоит дело, если отказ от выполнения условных ограничений становится обычной практикой. В таком случае система контрактов либо рушится вовсе, либо становится чрезвычайно дорогостоящей, поскольку подкрепляется весьма громоздкими процедурами. В этом случае доверие утрачивается в качестве элемента общественных отношений и поэтому издержки возлагаются уже на всё общество. Оно вынуждено затрачивать значительную часть имеющихся в его распоряжении ограниченных ресурсов на обеспечение процесса заключения сделок. Например, в истории современной России существовал период, когда исполнение сделок гарантировалось структурами откровенно криминального толка. Фактически они выполняли роль суррогата судебной системы и системы общественного мнения. С экономической точки зрения это чрезвычайно невыгодно, поскольку утрачивается эффект масштаба (именно поэтому такая система постепенно вытесняется правовыми формами обеспечения контракта). Мы не принимаем во внимание нравственные последствия существования такой системы.

Вообще, с позиций сохранения и создания доверия как основы деловых отношений современная экономика России являет скорее негативные примеры. К наиболее характерным действиям, разрушающим доверие, можно отнести такие феномены как создание финансовых пирамид; объявление технического дефолта по государственным обязательствам в 1998 году; банкротство компании ЮКОС и уголовное преследование её руководителей; дискреционные решения судов; практика умышленного банкротства фирм (особенно банков) их руководителями; трудности принудительного обеспечения выполнения обязательств; рейдерство; коррупция.

Нам ещё предстоит выяснить – когда именно в российской экономике из деловых отношений стал выветриваться элемент доверия? Принято считать, что доверие населения к финансовым учреждениям было утрачено в период финансовых пирамид 1994-1995 гг. На наш взгляд, если за точку отсчёта принимать состояние дел в Российской империи, то разложение основ доверия началось гораздо раньше. Вообще исчезновение доверия следует связывать с утратой религиозных основ в воспитании людей. Доверие в отношениях между людьми проистекает из самой сущности христианства. А поскольку доверие проявляется именно в деятельности, то его элементами являются со-причастие, со-лидарность, со-переживание, со-

действие. Именно эти элементы доверия формируют общество как социальное, культурное, хозяйственное и духовное единство людей. Замена человека на государство, партию или даже вождя в качестве объекта доверительных отношений не может произойти бесследно для состояния доверия. Тем более, что социалистическое государство довольно быстро показало свою чуждость по отношению к личности.

Тем не менее, мы должны отметить, что некоторое доверие между населением и государством начало восстанавливаться примерно с середины 50-х годов, когда государство заняло откровенно патерналистскую позицию по отношению к населению. Что касается денежных доходов, то с середины 60-х годов государство выполняло взятые на себя обязательства. Более того, существовало правило, согласно которому работники социалистических фирм (а других не было) получали заработную плату в установленном размере независимо от финансового состояния предприятия. То есть в вопросах благосостояния население было непосредственно связано с государством, которое и выступало работодателем.

Эти отношения не прошли испытания в период рыночных реформ, когда государство отказалось от функции работодателя, а новые предприниматели не считали себя обязанными выполнять свои обязательства по отношению к работникам. Существенный урон отношениям доверия между государством и работниками нанесли денежные реформы и вообще непрерывное состояние кризиса финансовой системы и системы правопорядка. Финансовые пирамиды просто объединяют две эти стороны кризиса государственности между собой.

Вообще доверие между населением и государством возникает в таком же случае, в каком оно возникает между индивидами. Необходимым условием возникновения и укрепления доверия является неуклонное выполнение сторонами взятых на себя обязательств. Известно, что функция государства состоит в том, чтобы предоставлять населению общественные блага – поддерживать обороноспособность и правопорядок, разрабатывать систему законов, обеспечивать нормальное денежное обращение и приемлемый уровень занятости и проч. Если правительство способно выполнять и выполняет эти функции, то возникновение и укрепление доверия – только вопрос времени. Но если правительство позволит себе отступить от своих обещаний (пусть даже они были нереалистичными), то доверие к нему со стороны населения будет утрачено.

Стоит отметить, что вложения населением денег в различные банки и акционерные общества приобрело тогда массовый характер. И мало кто задумывался над вопросами отсутствия законодательной базы и наличия многочисленных финансовых афер. Чем можно объяснить данный феномен? На наш взгляд, основная причина инвестиционной активности населения заключалась в том, что недоверие к государству было компенсировано верой в новый эффективный сектор экономики – частное предпринимательство.

Вопросы недоверия государству остаются актуальными по сей день, при этом каждый полемизирующий на данную тему дает свое определение категории доверие и выстраивает свою субъективную цепочку рассуждений. В частности, некоторые экономисты и политики одним из ярких примеров недоверия рассматривают накопленный государством стабилизационный фонд. На наш взгляд, данное утверждение является ошибочным, поскольку «недоверие» и «неуверенность» – это две разные категории. А процесс формирования стабилизационного фонда есть не что иное, как формирование резерва вследствие неуверенности. Экономический агент зачастую испытывает неуверенность в будущих событиях, поскольку существующие на сегодняшний день прогнозы могут стать ошибочными через какое-то время. Но любая ошибка может быть компенсирована, если в распоряжении агента имеется достаточный резерв. Таким резервом на сглаживание негативного воздействия обстоятельств в будущем и явился стабилизационный фонд. Его наличие оказалось оправданным, что было подтверждено экономическими событиями недавнего прошлого.

Самое важное для нас состоит в том, что атмосфера доверия обеспечивает выигрыш не только при заключении текущих сделок, но и при принятии решения об инвестировании. Инвестор будет до крайности осторожен, когда у него есть основания предполагать, что его долговременные намерения попадут в зависимость от перспектив сиюминутного выигрыша, появившихся у контрагента. Задача правительства, если оно простирает свои планы на сколько-нибудь значимый будущий период, состоит в обеспечении условий, при которых инвестор может быть уверен в общественном согласии относительно нерушимости условных ограничений.

Использованные источники:

1. Бирдцелл, Розенберг-младший. Как Запад стал богатым. – Новосибирск, ЭКОНОВ, 1997. С.7
2. Корнаи Я. Дефицит – М.: Наука, 1990. С.51
3. Коуз Р. Проблема социальных издержек. –М.: Экономика, 1978.
4. Фукуяма Ф. Доверие. Социальные добродетели и путь к процветанию: Пер. с англ. –М.: АСТ, 2004. С.255

*Богатырева М.В., к.э.н., доцент
Евтушенко М.А.
студент III курса группы НЭ-10
Иркутский государственный
технический университет
г.Иркутск, Россия*

ЗАЛОГИ КАК ФАКТОР ФОРМИРОВАНИЯ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК

В основе экономического роста лежат те же причины, на которые указывал ещё А. Смит – разделение труда и специализация, которые, в свою очередь, с необходимостью приводят к развитию отношений обмена между людьми. Если не существует препятствий для обмена, то каждый индивид, входящий в сообщество, получает возможность комбинировать наиболее эффективным способом ресурсы, принадлежащие не только ему, но и всему сообществу. Поэтому развитие современной экономики происходит за счёт устранения барьеров, препятствующих обмену между различными субъектами – людьми, фирмами, регионами, государствами.

Все барьеры, препятствующие развитию обмена, можно условно разделить на две группы – объективные и субъективные. Под объективными барьерами понимаются препятствия, существование которых обусловлены какими-либо естественными причинами. К таким естественным препятствиям можно отнести значительные расстояния между сторонами, вступающими в обмен, наличие труднопреодолимых для транспортных средств участков рельефа, специфические свойства обмениваемого блага (например, хрупкость или склонность к быстрой порче), недостаточная плотность товарного потока, не позволяющая реализовать эффект масштаба на транспорте и т.д. Влияние объективных барьеров преодолевается по мере развития технического прогресса. Обратимся, например, к 3-ей главе «Богатства народов» («Разделение труда ограничивается размерами рынка»), где А. Смит подчёркивает особую роль водного транспорта по сравнению с сухопутным именно по причине значительного снижения издержек обмена и расширения размеров рынка. [5, 94-96] Не только А. Смит, а также и его последователи (как, впрочем, и оппоненты) долгое время обращали внимание только на объективные (технические) барьеры обмена. Считалось, что развитие средств сообщения и вообще технический прогресс – достаточное условие снижения издержек обмена (преимущественно – транспортных издержек). В этом и состоит так называемая классическая традиция микроэкономической теории – фирма в ней рассматривается исключительно со стороны производственной функции. С этой точки зрения существование фирмы можно объяснить только тем, что она позволяет минимизировать производственные и транспортные издержки. Неудивительно, что большая часть исследований касалась возможностей фирмы реализовать в своей деятельности эффект масштаба производства. [8,

115] Попытки минимизации объективных (технических) барьеров на пути обмена [товарами, услугами и информацией] обогатили человечество такими достижениями как железная дорога, авиация, телеграф, телефон, Интернет и т.д.

По мере снижения значения производственных и транспортных издержек как факторов, препятствующих развитию обмена, всё больше стала проявляться роль субъективных (институциональных) барьеров обмена. Под субъективными барьерами обмена мы понимаем такие препятствия, которые обусловлены сознательным участием человека в процедуре обмена.

Представляется бесспорным, что причиной, побуждающей человека вступать в обмен с другими людьми, является его стремление к росту собственного благополучия. Эта мысль, высказанная А. Смитом [5, 103], стала аксиомой экономической теории.

Очевидно, верно и обратное – общей причиной, заставляющей человека отказываться от контрактов (обмена) с другими людьми, является опасение, что результатом таких контрактов станет уменьшение его благосостояния. Отсюда следует, что заключение сделки (обмен) ставится в зависимость от двух обстоятельств, носящих субъективный (личностный) характер. Во-первых, от набора тех компонентов, которые человек включает в состав своего богатства. Или, лучше сказать, от набора компонентов определяющих уровень благосостояния человека. Во-вторых, от надёжности заключаемой сделки, то есть от степени уверенности индивида в том, что контрагент привержен тем нормам, которые господствуют в данном обществе. Попытки детализировать эти обстоятельства неизбежно выталкивают нас на поле неуывдаемой дискуссии о приемлемости использования в экономическом анализе модели Homo economicus. [3, 126]

Понятно, что модель Homo economicus не покрывает рассматриваемые нами случаи. Согласно замечанию П. Вейзе, «когда исследователь использует эту неоклассическую модель для анализа действительности, он явно или неявно исходит из двух предпосылок. Во-первых, допускается, что распределительный и организационный процессы протекают бесконечно быстро, в результате чего homo economicus всегда остается в состоянии равновесия, выбирает истинно оптимальный набор товаров и никогда не торгуется. Во-вторых, из человека делают чистого носителя потребностей, поскольку пренебрегают иной частью его личности, а именно способностью заключать соглашения о сотрудничестве с другими людьми. Короче говоря, задаются две характеристики времени и минимальные свойства личности: бесконечно быстрое приспособление окружающего мира к потребностям человека, бесконечно медленное изменение самих этих потребностей, а также изображение человека как эгоцентричного носителя потребностей. Это позволяет повсюду видеть свободный выбор, оптимальность, эффективность и равновесие». [3, 124]

Отличие субъективных барьеров в том и состоит, что, имея дело с личностным подходом человека к процедуре заключения сделки, невозможно вывести чёткие количественные зависимости, как это происходит при учёте влияния объективных барьеров, тех же транспортных издержек, например. Когда отношения обмена ограничиваются только объективными барьерами, сведения об изменении богатства доводятся до человека в виде жёстко заданного ограничения. Иными словами, человек уверен в том, что заключение сделки связано с потерей (приращением) богатства. Эта информация доводится до него с помощью рыночного ценового механизма.

В рассматриваемом здесь случае индивид отказывается от обмена (заключения сделки), под воздействием правовых, моральных либо этических соображений, или же предполагая, что контрагент воспользуется возможностью экспроприировать его богатство. Довольно часто люди отказываются от обмена, руководствуясь куда менее определенными причинами, а иногда даже под влиянием откровенных заблуждений и суеверий. К примерам подобного рода мы можем отнести случаи, когда отказ от обмена продиктован кастовыми (сословными), религиозными, расовыми и прочими причинами подобного сорта. И хотя опасения людей носят мнимый характер, они (опасения) вполне реально затрудняют процесс обмена, сдерживают процесс разделения труда и, в конечном счёте, рост благосостояния индивидов, входящих в данное сообщество. История мировой экономики показывает, что очевидные соображения выгоды позволяют людям преодолеть воздействие таких барьеров. В общем можно сказать, что некоторые общественные институты являются препятствием для осуществления процесса обмена, и постепенная отмена или трансформация таких институтов позволяет снизить издержки обмена точно так же, как это делают технические открытия в промышленности и на транспорте. В качестве примера мы можем указать на существование ксенофобии как одного из самых откровенных рудиментов человеческого сознания. Это чувство служит основой для формирования соответствующего ему дорогостоящего института государственных границ, непрозрачных для движения товаров и услуг. Наиболее существенным следствием возникновения границ является, как известно, невозможность реализовать сравнительные преимущества, то есть оптимально распределить имеющиеся в распоряжении страны ресурсы. Хотя и издержки по содержанию пограничных и таможенных служб также нельзя сбрасывать со счёта. Потребовалось долгое время, прежде чем экономическая теория и практика изменила сознание людей. Возникновение интеграционных союзов государств, отменяющих такие традиционные понятия как «граница» и «иностранец», является наиболее ярким, но далеко не единственным проявлением тенденции к преодолению субъективных барьеров, возникающих на пути обмена.

Однако, далеко не всегда опасения людей по поводу того, что заключение сделки может привести к потере благосостояния, носят мнимый характер. Спустя полтора века после выхода «Богатства народов», Р. Коуз в работе «Природа фирмы» [4, 46] доказал, что процесс заключения рыночной сделки неотделим от особого рода издержек – трансакционных издержек, – которые и в самом деле способны поглотить значительную часть богатства, находящегося в распоряжении индивидов. Трансакционные издержки оказывают на процесс обмена точно такое же влияние, как производственные и транспортные издержки – они затрудняют процесс обмена, сокращают количество сделок и масштаб разделения труда вплоть до того, что могут вообще парализовать обмен. [7, 326]

Работа Р. Коуза положила начало новому направлению в исследовании феномена деловой фирмы. Фирма теперь рассматривается как институт, способствующий снижению трансакционных издержек. Внимание учёных сосредоточилось не на внутренних производственных проблемах фирмы, а на характере её взаимодействия с контрагентами, на контрактной стороне деятельности фирмы.

Сам Р. Коуз в «Природе фирмы» выделил несколько компонентов трансакционных издержек. Первый компонент этих издержек – расходование ресурсов на поиск информации о равновесных ценах. Второй компонент – затраты ресурсов на разработку деталей контракта. Третий компонент – контроль за поведением контрагента по контракту. Всегда сохраняется опасность того, что контрагент попытается использовать пустоты в условиях контракта (неполноту контракта) для получения односторонних преимуществ за счёт партнёра. Нельзя исключить и того варианта, что контрагент просто нарушит условия контракта, если ожидаемые выгоды от такого нарушения окажутся выше, чем издержки.

В дальнейшем усилиями самого Р. Коуза, а также таких учёных как Х. Демсец, О. Харт, Алчиян П. Джоскоу и, конечно, О. Уильмсон удалось выделить два главных направления возникновения трансакционных издержек, одно из которых было условно названо «управленческим», а другое – «измерительным». [6, 145-147] «Управленческие» издержки возникают вследствие того, что фирма вынуждена расходовать часть имеющихся у неё ресурсов на составление контрактов с внешними контрагентами – поставщиками и покупателями – и контроль над поведением контрагентов с помощью специально созданных структур. «Измерительные» издержки возникают внутри самой фирмы в том случае, если характер производства не позволяет автоматически учитывать вклад, вносимый в конечный результат каждым работником фирмы. Очевидно, что значительная часть трансакционных издержек возникает в связи с тем, что невозможно исключить злонамеренное поведение контрагента по сделке (коварство), заключающееся в нарушении условий контракта и приводящее

к частичной или полной потере ожидаемых выгод от контракта. Иногда эти издержки объединяются термином «оппортунистические издержки».

Огромные возможности, которые обмен предоставляет производительным силам общества, обуславливает тенденцию к постепенному снижению уровня транзакционных издержек вообще и оппортунистических издержек – в частности. К сегодняшнему дню возникла масса институтов, которые способствуют снижению оппортунистических издержек. Некоторые из них – подобно правовой системе или системе контрактов – носят административный характер; некоторые – такие как репутация контрагента или доверительные отношения между сторонами сделки – имеют неофициальную, неявную природу.

Когда рыночные отношения и, прежде всего, отношения обмена только прокладывают себе дорогу среди существующих (унаследованных) докапиталистических институтов, транзакционные издержки очень высоки. Конечно, отношения обмена имеют гораздо более долгую историю, чем тот хозяйственный уклад, который мы обозначаем терминами «капитализм» или рыночная экономика. Обмен получил распространения даже в тех сообществах, где между людьми сохранялись отношения личной зависимости. Но и в таких сообществах существовали не только правила заключения сделок, но и механизмы, обеспечивающие их выполнение. Объектом регулирования была даже цена, которая должна была установлена на «справедливом» уровне. Бирдцелл и Розенберг отмечают, что внутри феодального общества «обмен был принудительным в том смысле, что подавляющее большинство крестьян и ремесленников были обязаны поставлять свои продукты и услуги на условиях, зафиксированных законом и обычаем. Наследственный статус крепостных сельских работников не мог быть изменён, они не имели права менять род занятий или место жительства. Цены и заработная плата представляли собой моральное суждение о достоинстве. С моральной точки зрения спрос и предложение не имели значения». [1, 44] Что касается механизмов, обеспечивающих выполнение контрактов в докапиталистической экономике, то они почти повсеместно имели силовой, неэкономический характер. «Поместная система, основывающаяся на подробном соглашении о предоставлении прав на землю и защиту в обмен на труд и другие услуги, следовала давней практике использования рабского, принудительного труда». [1, 51]

Кстати, несколькими страницами ниже эти же авторы дают достаточно точное (хотя и несколько художественное), описание оппортунистического поведения. «Умение европейских крестьян уклоняться от выполнения своих обязанностей перед сеньорами обросло легендами. Беспомощный перед лицом прямого подавления, человек может ответить главным образом смесью лицемерия, подлобострастия и коварства, и было бы неудивительно, если бы жизнь в поместье развивала такие же характеры, как современные тюрьмы». [1, 52]

Так обстояло дело внутри поместий, представляющих собой замкнутую систему политических и экономических отношений. Однако в тех случаях, когда обмен проходил на границе сообществ, проявления оппортунистического поведения носили гораздо более дерзкий характер. М Вебер замечает, что «подобно войне или морскому разбою, свободная торговля, не связанная какими-либо нормами по отношению к людям вне данного племени и рода, не встречала никаких препятствий. Внешняя мораль позволяла за пределами коллектива то, что строго порицалось в отношениях между «братьями»; подобно тому как капиталистическое предпринимательство в своих внешних чертах и в своём «авантюристическом» аспекте было известно всем тем хозяйственным системам, где существовали имущество денежного характера и возможность использовать его для получения прибыли, авантюристический склад мышления, пренебрегающий этическими рамками, также был явлением повсеместным». [2, 79]

Можно предположить, что в любом сообществе процесс снижения трансакционных (оппортунистических) издержек занимает длительный период времени и носит эволюционный характер. Это обусловлено не только постепенным выдавливанием из делового оборота наиболее откровенных форм оппортунистического поведения. Не меньшее значение имеет то обстоятельство, что сообщество должно стать более однородным в смысле тех ценностей, которые разделяют составляющие его индивиды. По этой причине те страны, которым не удалось устранить элементы сословности (кастовости) в отношениях между согражданами, при прочих равных условиях будут вынуждены тратить большую часть своих ресурсов для обеспечения бесперебойности процесса обмена. В обществе, где соседствуют общины с поляризованными интересами, индивиды будут утаивать и даже маскировать свои намерения, надеясь, таким образом, добиться односторонних уступок от контрагента при заключении сделки. По терминологии некоторых авторов, индивидам будет выгодно инвестировать в стратегическую торговлю. Следовательно, избыточный расход ресурсов у индивида будет возникать в связи с приобретением информации об истинных причинах, заставляющих контрагента вступать в сделку. Можно допустить, что если эти затраты на приобретение информации становятся слишком большими по сравнению с ожидаемым выигрышем от сделки, то сделка вообще не состоится. В конце концов, высокая цена информации о намерениях контрагента оказывает на сделку такое же губительное влияние, как и высокие транспортные издержки. Как показывает практика, даже бурный и длительный экономический рост не гарантирует странам снижения трансакционных (оппортунистических) издержек, если результаты этого экономического роста ведут к экономической стратификации общества. В таких странах может быть достигнуто взаимное понимание и снижение трансакционных издержек в отношениях между предпринимателями, но

неизбежно сохраняются высокие транзакционные издержки во взаимоотношениях предпринимателей и наёмных работников.

Из сказанного ясно, что если бы заключению сделки не угрожало оппортунистическое поведение, то отношения обмена стали бы более интенсивными, а использование ограниченных общественных ресурсов – более эффективным. Поэтому вполне логично, что в сообществах, основанных на отношениях обмена, возникают институты, ограждающие обмен от элементов оппортунистического поведения.

С давних времён основным методом предотвращения издержек оппортунистического поведения служили так называемые достоверные обязательства. «Достоверное обязательство – контракт, согласно которому сторона, действующая на основе обещаний партнёра, обязательно получит возмещение своих расходов, если обещавшая сторона преждевременно прекратит или иным способом прервёт выполнение договора. Такие контракты следует отличать от недостоверных обязательств, являющихся пустыми обещаниями, и полудостоверных обязательств, содержащих риски экспроприации остаточного дохода. Достоверные обязательства соответствуют контрактам, в рамках которых одна или обе стороны делают инвестиции в специфические активы». [6, 688] Последнее предложение призвано подчеркнуть, что стандартные рыночные сделки по определению свободны от элементов оппортунизма. При всякой попытке контрагента изменить условия сделки в свою пользу индивид свободно перезаключает сделку с другим контрагентом.

Наиболее простым способом создания достоверных обязательств служит институт залогов. Залогом называются активы, которые неминуемо будут потеряны стороной в случае, если она «преждевременно прекратит или иным способом прервёт выполнение договора». Эффективность залогов (в смысле их реального воздействия на поведение контрагентов в сделке) обеспечивается тем, что эти залоговые активы имеют несомненную ценность хотя бы для одной из сторон контракта. В этом, кстати, состоит важнейшее отличие «залога» от «достоверного обязательства» в том смысле, в котором оно используется О. Уильямсоном. У него, как мы видим, достоверное обязательство эффективно, поскольку гарантирует возмещение доходов стороне, полагающейся на обещания. Залоги эффективны ещё и потому, что они гарантируют потерю активов стороне, раздающей обещания. Проблема состоит только в том, что именно (какой актив) выступает предметом залога.

Наиболее древней формой залога является здоровье (и даже жизнь) самого контрагента либо лиц, чьё благополучие ему небезразлично. Иначе говоря, самая древняя форма залога – институт заложников. Особенно широко он использовался в средние века. На Ближнем Востоке стала правилом передача «на воспитание» в семью контрагента одного из наследников купца, заключающего сделку. В более широком смысле институт заложников всегда используется для обеспечения предсказуемости

поведения контрагента, даже если отношения не носят характера обмена. Достаточно вспомнить, что один из сыновей Московского князя Дмитрия Донского – Василий Первый, – должен был жить в расположении монгольского хана. Со временем такая жёсткая форма залога пришла в противоречие не только с моральными устоями общества, но и с правовыми условиями его существования. Но, представляется, что даже не это привело к исчезновению института заложников. При системе гарантий в форме заложника коммерческий риск распространяется слишком глубоко в область благосостояния индивида. Коммерческое ремесло становится подобием русской рулетки и входит в противоречие с фундаментальной чертой экономического человека, известной как «отвращение к риску». Правда, система заложников по-прежнему используется не только маргинальными слоями общества. Она довольно распространена в странах, где ослаблены правовые формы разрешения контрактных противоречий.

В более позднее время стала использоваться такая форма залога, как «долговая яма». Так называется правило, в соответствии с которым, должник, не выполнивший своих обязательств, должен провести в тюрьме некоторое время, обычно пропорциональное сумме непогашенных им обязательств. Эта форма залога является промежуточной между институтом заложников и различными имущественными видами залогов. В настоящее время предприниматель тоже может быть подвергнут тюремному заключению, но только не в том случае, если он действовал в рамках коммерческого риска. Что же касается долговой ямы, то контрагент нес такое наказание просто по факту возникновения на его стороне просроченных обязательств, независимо от того – присутствуют ли в его поведении «оппортунистические» мотивы

Разнообразные имущественные формы залога, которые, несомненно, менее обременительны для контрагента стали использоваться ещё в древности, но вытеснили личные формы залога значительно позже. Имущественные залогов предполагают, что неисполнение условий контракта одной из сторон повлечёт за собой только утрату части имущества. Однако эта система вовсе не гарантирует, что индивид не сможет нанести ущерб благосостоянию своего контрагента не нарушив закон, а лишь обойдя его. Этот вариант представляется вероятным, если принять во внимание, что правовая система не может формально покрыть собой всё множество действительных случаев неисполнения коммерческих обязательств.

Такие пустоты (лакуны) в законодательстве частично могут быть покрыты судебной системой, системой третейских судей и т.д. Но главное, что для этого необходимо – заинтересованность сторон в заполнении таких пустот в соответствии с некоторыми общими правилами. Действия индивида должны соответствовать не только (и не столько) букве закона, сколько духу, царящему в предпринимательском сообществе. В этом случае залог становится не вещественным; залогом становится репутация индивида. Даже

обойдя букву закона, индивид теряет возможность увеличивать своё благосостояние путём заключения сделок. Индивид просто исключается из предпринимательского сообщества. Таким образом, репутация индивида является для него активом, поскольку позволяет упростить процесс обмена ресурсами с другими индивидами. Именно это свойство репутации позволяет использовать её как форму залога. Правда, в отличие от рассматриваемых ранее залогов, он носит невещественный характер.

Не менее важным, чем разделение залогов на имущественные и неимущественные, нам представляется их классификация по такому признаку, как «ликвидность». Дело в том, что некоторые залоговые обязательства могут быть (с разной степенью усилия) обращены противоположной стороной сделки в свою пользу с целью полного или частичного покрытия возникающих по вине контрагента убытков. Такие формы залогов уместно будет считать ликвидными. Этим свойством обладает, например, такая форма залога, как предоплата. Причём, в силу особых свойств денег (абсолютная ликвидность), которые в данном случае выступают предметом залога, предоплата выполняет функцию залога идеально. Менее удобной формой залога являются имущественные гарантии, которые берёт на себя одна из сторон. В силу более низкой ликвидности предмета залога, от контрагента потребуются дополнительные издержки при конвертации имущественного залога в денежную форму.

Некоторые формы залога имеют нулевую ликвидность в том смысле, что ни в коем случае не могут быть обращены пострадавшей стороной в свою пользу с целью покрытия убытков. Классический пример такого рода залогов даёт нам институт заложников как таковых. В случае, когда одна из сторон нарушила условия контракта, то она несёт потери в виде, выражаясь формальным языком, потери дорогого для неё актива. Но этот актив является настолько специфическим, что не представляет, как правило, интереса для других участников рынка и, с этой точки зрения, является абсолютно неликвидным. Аналогичные выводы можно сделать и в том случае, когда предметом залога является репутация одного из участников сделки. В случае неисполнения контракта он теряет собственную репутацию, то есть абсолютно специфический актив, который не может быть утилизирован другими лицами. При этом сторона контракта, которая выступает истцом в данном конфликте, не может обратить залог на покрытие собственных потерь. Следует отметить, что использование репутации в качестве залога носит более универсальный характер, чем другие формы залога. Обычные залоговые обязательства создаются с целью предотвращения недобросовестного поведения контрагента, в то время как репутация включает в себя оценку деловых качеств партнёра, его способность (а не только намерение) осуществить сделку.

Интересным представляется тот факт, что, как показывает не только история, но и современная практика, обе формы залога – как ликвидная, так

и неликвидная – обнаруживают свою высокую эффективность в качестве инструмента, способствующего снижению транзакционных издержек. Можно сделать предположение о том, что для каждого участника сделки существенным представляется именно то обстоятельство, что контрагент не заинтересован в разрыве сделки, поскольку в этом случае он (контрагент) утратит часть своего богатства (благосостояния). При этом ликвидность залога в указанном выше смысле не имеет большого значения. С этой точки зрения любые инвестиции в специфические активы, уже произведённые контрагентом, могут рассматриваться как залог при заключении сделки, если только эти инвестиции обращаются в чистые потери богатства при условии прекращения сделки. Здесь мы имеем дело с феноменом предсказуемости в поведении контрагента, как одним из слагаемых, формирующих отношения доверия между сторонами сделки.

Проблемы могут возникнуть в связи с тем, что одна из сторон сделки не может оценить истинные размеры инвестиций в специфические активы, произведённых другой стороной. Соответственно она не может оценить масштабы изъятия богатства, которыми будет сопровождаться для другой стороны факт досрочного расторжения сделки.

Если оценивать общую тенденцию в видоизменении господствующих форм залогов, то она состоит в постепенном снижении уровня издержек, которые необходимо понести контрагенту для того, чтобы гарантировать своё участие в сделке. Это снижение издержек может проявиться непосредственно – в виде уменьшения объёма ресурсов, которому контрагент должен придать форму залога. Другая форма снижения издержек проявляется в том, что контрагент избегает риска, с которым связаны сильные формы залога (заложники, круговая порука и проч.). Мы должны помнить, что с содержательной точки зрения абсолютно не имеют значения причины, по которым рациональный индивид отказался от заключения контракта с другим индивидом. Считает ли он, что размер залога, который должен быть им создан, не соответствует ожидаемому выигрышу, или что осуществление сделки сопряжено со слишком большим риском потери благосостояния – это никак не изменяет того обстоятельства, что сделка сорвалась. В любом случае мы можем сделать вывод о том, что уровень транзакционных издержек оказался слишком высоким по сравнению с ожидаемым выигрышем от сделки. Это рассуждение показывает, что при оценке роли залогов в качестве гарантии обеспечения сделки, необходимо избегать упрощений. Роль залога определяется не только его абсолютной величиной, но и вероятностью того, что данный залог может быть утрачен.

Возникает принципиальный вопрос – могут ли транзакционные издержки в нестандартных сделках снизиться до нулевого (или – лучше сказать – пренебрежительно низкого) уровня? Это становится возможным только в том случае, если в распоряжении общества оказывается такой уникальный ресурс экономии на транзакционных издержках как доверие.

Использованные источники:

1. Бирдцелл Л., Розенберг Н. Как Запад стал богатым: экономическое преобразование индустриального мира. Пер. с англ. Б.Пинскера. – Новосибирск: Экор, 1995. – 352 с.
2. Вебер М. Избранные произведения. Пер. с нем., под ред. Ю. Н. Давыдова. – М.: Прогресс, 1990. – 808 с.
3. Вейзе П. Homo economicus и homo sociologicus: монстры социальных наук / THESIS: Теория и история экономических и социальных институтов и систем. – Вып. 3. – 1993. – С. 115-130.
4. Коуз Р. Природа фирмы. Пер. с англ.; под ред. О. Уильямсона, С. Уитнера // Природа фирмы. – М. Дело, 2001. – С.33-53.
5. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. Антология экономической классики. В 2 томах. Т. I. – М.: МП «ЭКОНОМ», 1991. – 475 с.
6. Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки, «отношенческая» контракция. Научное редактирование и вступительная статья В.С. Каткало; пер. с англ. Ю.Е.Благова, В.С. Каткало и др. – СПб.: Лениздат, CEV Press, 1996. – 702 с.
7. Харрис Л. Денежная теория. Общ. ред. Усоскина. – М.: Прогресс, 1990. – 750 с.
8. Чемберлин Э.Х. Теория монополистической конкуренции: (Реориентация теории стоимости). – М.: Экономика, 1996. – 351с.

*Бусалова С.Г., к.э.н., доцент
кафедры финансов и кредита*

Сысуева Н.С.

студент 5 курса

экономического факультета

ФГБОУ ВПО «МГУ им. Н.П. Огарева»

Россия, г.Саранск

ФИНАНСОВЫЕ ОСНОВЫ РЕАЛИЗАЦИИ ЭТНОНАЦИОНАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ

В условиях колоссальной финансовой поддержки государства развития этнонационального аспекта финно-угорских народов в последнее время, характеризующейся бюджетными инвестициями на строительство грандиозных спортивных и культурных объектов, финансированием всевозможных этнокультурных мероприятий, представляется очень актуальным изучение эффективности этнонациональной политики Республики Мордовия, являющейся одним из важнейших центров финно-угорского мира.

Оценим эффективность этнополитики Республики Мордовия согласно методике Мукомеля В.И., доктора социологических наук, руководителя исследовательской группы «Международные отношения» Центра

этнополитических и региональных исследований. Данная методика основана на оценке эффективности национальной политики по отношению к этническим меньшинствам и развития инфраструктуры этнополитики на территории региона. В целях оценки осуществляется расчёт соответствующих интегральных индексов на базе важнейших характеристик этнополитики региона, оказывающих, по мнению автора, наиболее существенное влияние на эффективность исследуемой сферы. Так, в процессе анализа оцениваются 29 параметров по отношению к этническим меньшинствам в общей сложности по 5 направлениям:

- законодательная база;
- инструменты реализации;
- практическая политики;
- институциональные основы;
- финансовые основы.

Развитость законодательной базы региональной национальной политики оценивается по следующим характеристикам:

- 1) наличие/отсутствие региональных законов о национальной политике;
- 2) качество их проработки;
- 3) утверждение программ национальной политики законами/подзаконными актами;
- 4) наличие/отсутствие концепции региональной национальной политики;
- 5) качество её проработки.

Эффективность инструментов реализации национальной политики характеризуется следующими параметрами:

По блоку комплексных программ региональной национальной политики:

- 1) наличием/отсутствием комплексных программ региональной национальной политики;
- 2) качеством их разработки;
- 3) опытом реализации.

По блоку специальных программ региональной национальной политики:

- 1) наличием/отсутствием специальных программ, затрагивающих вопросы национальной политики (программ культуры, образования, толерантности, языковой, молодежной политики, патриотического воспитания и др.);
- 2) качеством их проработки;
- 3) опытом их реализации.

Практика проведения национальной политики оценивается с помощью следующих параметров:

- 1) наличие/отсутствие центров межнационального общения (региональных Домов Дружбы, локальных центров);
- 2) поддержка региональными властями различных акций (фестивалей, дней национальных культур, национальных праздников и т.п.);
- 3) поддержка национальных СМИ;
- 4) развитие национального образования;
- 5) наличие нестандартных решений.

Институциональные основы национальной политики оцениваются следующими характеристиками:

1) наличием/отсутствием специальных структур в органах исполнительной власти:

- ведомство на правах министерства, департамента (управления) областной/краевой администрации (министерство национальностей, департамент национальной политики администрации);
- аналогичное ведомство, функции которого не сводятся исключительно к национальной политике (министерство культуры и по делам национальностей, департамент общественных связей, региональной и национальной политики);
- несамостоятельное подразделение (департамент/отдел министерства, отдел департамента/управления администрации);

2) наличием/отсутствием соответствующего межведомственного координационного органа исполнительной власти региона;

3) наличием/отсутствием консультативного органа при главе региона;

4) наличием/отсутствием института Уполномоченного по правам человека;

5) наличием/отсутствием мониторинга национальных отношений структурами исполнительной власти региона;

6) наличием/отсутствием мониторинга СМИ в сфере межнациональных отношений структурами исполнительной власти региона.

Финансовые основы национальной политики характеризуются следующими параметрами:

1) проработанностью финансового блока программ национальной политики;

2) соответствием финансирования из бюджета региона программам региональной национальной политики;

3) финансовой дисциплиной - исполнением регионального бюджета в части финансирования национальной политики;

4) транспарентностью утверждаемого бюджета;

5) транспарентностью отчета об исполнении бюджета региона;

6) величиной текущего финансирования национальной политики из бюджета региона;

7) величиной привлеченных средств из бюджетов других уровней и внебюджетных источников.

В целом рассматриваемая методика анализа эффективности региональной этнонациональной политики заключается в расчёте соответствующего индекса эффективности политики по отношению к этническим меньшинствам i -го региона $EMPI_i$, являющегося продуктом сверстки локальных критериев эффективности (частных индексов) по вышепредставленным блокам параметров: нормативно-правовой базы национальной политики Li ; инструментов ее реализации Pi ; практической политики POi ; институциональных основ INi ; финансовых основ Fi .

Для расчёта частного индекса нормативной правовой базы Li (legislation index) для i -го региона используется формула:

$$Li = \sum_j L_{ij}/m, \quad (1)$$

где j - параметр данного блока, меняющийся от 0 до 1 (все параметры при расчетах нормируются), m – количество параметров в блоке ($m = 5$).

Аналогично рассчитываются индексы практической политики (practic policy index или practics index) POi и ее институциональных основ INi :

$$POi = \sum_j PO_{ij}/m, \quad (2)$$

где j - параметр данного блока, $m = 5$.

$$INi = \sum_j IN_{ij}/m, \quad (3)$$

где j - параметр данного блока, $m = 6$.

Следует пояснить, что нормирование параметров по блокам характеризуется наличием, разнообразием, степенью проработанности и т.д. соответствующих характеристик этнонациональной политики региона, в зависимости от чего параметру присваивается значение от 0 до 1.

При расчете индекса *инструментов реализации* национальной политики (целевых региональных программ) Pi , а также индекса финансирования национальной политики Fi применяется несколько иная методика.

Для расчета индекса *инструментов реализации* национальной политики Pi используются параметры, характеризующие как развитие комплексных целевых программ, так и специальных программ, затрагивающих вопросы национальной политики.

На первом шаге для региона рассчитывается индекс развития комплексных программ PCi и индекс развития специальных программ PSi :

$$PCi = \sum_j PC_{ij}/m, \text{ где } j\text{- параметр данного блока, } m = 3; \quad (4)$$

$$PSi = \sum_j PS_{ij}/m, \text{ где } j\text{- параметр данного блока, } m = 3. \quad (5)$$

На втором шаге рассчитывается индекс *инструментов реализации* национальной политики Pi как результирующий развитость региональных программ.

Исходя из того, что наиболее эффективным инструментом реализации национальной политики в регионе являются комплексные целевые региональные программы национальной политики, при наличии таковых принятие и реализация конкурирующих специальных региональных

программ рассматривается как определенный изъём региональной национальной политики.

С учетом этого, индекс *инструментов реализации* национальной политики P_i рассчитывается следующим образом:

$$P_i = \text{МАКС}(P_{Ci} + k \cdot (1 - P_{Si}) + P_{Si}) / (m + k), \quad (6)$$

где $m=6$, k – коэффициент (в расчетах принят $k=2$), а P_{Si} – параметр, характеризующий наличие специальных программ. P_{Si} принимает значения от 0 (отсутствие специальных программ) до 1 (наличие таковых). При наличии комплексной программы и специальных программ, в зависимости от конкурентоспособности последних, P_{Si} принимает дробные значения.

В любом случае, при расчете индекса P_i принимается во внимание, какие программы более разработаны в данном регионе – комплексные или специальные.

При расчете индекса *финансирования национальной политики* F_i применяется следующая формула:

$$F_i = \text{SUM}_j (F_{ij} + k \cdot F_{i6}) / (m + k - 1), \quad (7)$$

где j – параметр данного блока, (j не равно 6), $m = 7$, k – коэффициент (в расчетах принят $k = 2$), а F_{i6} – параметр, характеризующий масштабы финансирования.

Таким образом, в отличие от расчета индексов по другим блокам, придается больший вес одному из параметров – масштабам финансирования национальной политики.

После завершения расчётов частных индексов по каждому из 5 блоков, есть смысл рассчитать результирующие интегральные индексы: индекс эффективности национальной экономики $EEMPI_i$ и индекс развития инфраструктуры национальной политики $IEMPI_i$ для i -го региона.

Эффективность региональной национальной политики определяется сопряженностью (сбалансированностью развития) каждой из ее компонент. С учетом данного тезиса, логичным выглядит вычисление индекса эффективности политики по отношению к этническим меньшинствам $EEMPI_i$ как среднегеометрического индекса, учитывающего сбалансированность частных индексов:

$$EEMPI_i = \text{СТЕПЕНЬ} (L_i \cdot P_i \cdot PO_i \cdot IN_i \cdot F_i; 0,2) \quad (8)$$

Индекс $IEMPI_i$, определяющий степень развития в i -м регионе инфраструктуры политики по отношению к этническим меньшинствам, может быть рассчитан двумя способами, в зависимости от агрегирования частных индексов по блокам.

Исходя из предположения, что все блоки имеют одинаковую значимость для оценки региональной национальной политики, логично сведение частных индексов по блокам с равным весом. Тогда

$$IEMPI_i = \text{SUM}_j (L_i + P_i + PO_i + IN_i + F_i) / n, \quad (9)$$

где $n=5$ (численность частных индексов).

Предполагая, что один или несколько частных индексов имеет/имеют больший вес, можно использовать взвешенный индекс $IEMPI_i$. Предполагая, например, что финансирование национальной политики имеет большее значение, чем другие ее компоненты, можно использовать следующий нормированный индекс:

$$IEMPI_i = \sum_j (Li + Pi + PO_i + IN_i + k \cdot Fi) / (n + k - 1), \quad (10)$$

где коэффициент k – больше 1. (Нами использовался $k=1,5$).

Считаем, что в аспекте рассмотрения финансовых основ эффективности реализации этнополитики в рамках темы данной статьи, есть смысл воспользоваться расчётом данного индекса методом средней арифметической взвешенной, учитывая степень наибольшего влияния на показатель именно параметров финансового блока.

Итак, на основании методики Мукомеля В.И., проанализируем эффективность этнонациональной политики Республики Мордовия. Для целей анализа присвоим оцениваемым параметрам значения от 0 до 1 в зависимости от наличия, степени проработанности и особенностей того или иного фактора в республике. При этом представим объективные основания присвоенных оценок.

Первоначально проанализируем состояние законодательного блока параметров, данные представим в таблице.

Таблица 1 – Качественные оценки законодательных основ реализации национальной политики в Республике Мордовия

Параметры, j	Объективные основания оценки	Оценка
Наличие региональных законов о национально й политике	- Закон Республики Мордовия «О государственных языках Республики Мордовия» от 6 мая 1998 г. № 19-3, - Закон Республики Мордовия от 30 ноября 1998 г. № 48-3 «Об образовании в Республике Мордовия», - Закон Республики Мордовия от 12 ноября 2001 г. № 44-3 «О государственной поддержке сферы культуры», - Закон Республики Мордовия от 14 июня 2000 г. № 28-3 «О народных художественных промыслах и народных ремеслах в Республике Мордовия», - Закон Республики Мордовия от 1 декабря 2004 г. № 93-3 «О государственной поддержке национально-культурных автономий», - Закон Республики Мордовия от 20 февраля 2006 г. № 7-3 «Об Общественной палате Республики Мордовия» и др.	1
Качество проработки региональных законов о национально й политике	- Законы успешно реализуются в течение длительного времени, регулярно корректируются в соответствии с необходимыми изменениями, - конкретно указаны источники финансирования мероприятий.	1
Наличие законов об утверждении	- Постановление Правительства РМ от 27.12.2010 № 519 «Об утверждении республиканской целевой Программы развития образования в РМ на 2011-2015 годы»;	1

программ национально й политики	- Постановление Правительства РМ от 2.05.2012 г. N 167 "Об утверждении РЦП развития дошкольного образования в Республике Мордовия на 2012 - 2014 годы" - Постановление Правительства РМ от 16.04.1997 г. № 166 «О Программе национального развития и межнационального сотрудничества народов РМ»;и др.	
Наличие концепции региональной национально й политики	Концепция основных направлений реализации государственной национальной политики РФ в РМ	1
Качество проработки Концепции	- Концепция представляет собой изложение общих, принципиальных подходов в решении национальных проблем, достижении межнационального согласия и солидарности; - определяет цели, задачи и основные направления государственной национальной политики Республики Мордовия в сфере межнациональных отношений, в создании оптимальных условий для удовлетворения этнокультурных потребностей представителей народов, проживающих на территории республики; - отражает этноисторические особенности и современную этносоциальную ситуацию в Республике Мордовия. - описывает механизмы реализации национальной политики в РМ, затрагивает источники финансирования Программ.	1

Итак, по всем параметрам оценки законодательных основ реализации национальной политики в Республике Мордовия, наблюдается высокая степень проработанности и внедрения, что позволило нам присвоить каждому из них максимальную оценку.

Далее рассчитаем индекс разработанности нормативно-правовой базы реализации этнонациональной политики в Республике Мордовия по формуле (1):

$$Li = (1+1+1+1+1) / 5 = 1.$$

Таким образом, можно сказать, что разработка нормативно-правовой базы по проведению и реализации этнонациональной политики находится на высоком уровне, наблюдается полное наличие всех критериев оценки.

Для расчёта индекса практической этнонациональной политики в регионе, оценим эффективность проведения этнонациональной политики с помощью группы параметров, результаты представим в таблице.

Таблица 2 - Качественные оценки практики проведения национальной политики в Республике Мордовия

Параметры, j	Объективные основания оценки	Оценка
Наличие центров межнациональ	Межрегиональное общественное движение мордовского народа; Региональная национально-культурная автономия татар Республики Мордовия «Якташлар»;	1

ного общения (региональных Домов Дружбы, локальных центров);	Местная национально-культурная автономия украинцев Республики Мордовия; Региональное отделение Общероссийской общественной организации «Союз армян России» в Республике Мордовия; Региональное отделение Общероссийской общественной организации «Всероссийский азербайджанский конгресс» по Республике Мордовия; Молодежное общественное движение мордовского народа Республики Мордовия; Ассоциация мокшанских женщин «Юрхтава», Союз эрзянских женщин «Литова» и др.	
Поддержка региональным и властями различных акций (фестивалей, дней национальных культур, национальных праздников и т.п.)	- Межнациональный фестиваль в Саранске «Шумбрат, Финно-Угрия!» - 2007 год; - IV съезд финно-угорских народов Российской Федерации В Республике Мордовия – 2009 год; - празднование 1000-летия единения мордовского народа с народами Российского государства – 2012 год и другие.	1
Поддержка национальных СМИ	-Издается научный журнал «Финно-угорский мир», - Выходит «Финно-угорская газета», которые распространяются в нашей стране и за рубежом, - телепрограммы и радиопередачи на мокшанском и эрзянском языках.	1
Развитие национального образования	-Изучение мордовского языка во всех школах республики; -Проведение тематических внеклассных мероприятий, викторин, конференций, Дней родных языков, Дней славянской письменности и культуры; - Организация кружков, факультативов по изучению родных языков и культуры: в общеобразовательных учреждениях Республики успешно функционируют кружки «Основы православной культуры», «Основы национальной культуры»; - Реализация приоритетного направления развития в НИ МГУ им. Н.П. Огарёва «Фундаментальные и прикладные исследования в области финно-угроведения».	1
Наличие нестандартных решений	На сегодняшний день в 25 субъектах Российской Федерации проведены Дни Республики Мордовия, в рамках которых прошли музыкальные фестивали, круглые столы, издавались книги о регионах с компактным проживанием мордвы. Данный проект является в России уникальным и, пожалуй, единственным по масштабам и по представительству в них участников.	1

По данным Таблицы 2 рассчитаем индекс практической этнонациональной политики в Республике Мордовия по формуле (2):

$$PO_i = (1+1+1+1+1) / 5 = 1.$$

Так, значение рассчитанного выше индекса оценивается как максимально высокое, поскольку наблюдается наличие и эффективность функционирования всех рассматриваемых параметров по данному блоку.

Следующая характеристика эффективности этнонациональной политики в Республике Мордовия – степень развития институциональных основ национальной политики. Оценим параметры данного блока, данные представим в таблице.

Таблица 3 - Качественные оценки институциональных основ реализации национальной политики в Республике Мордовия

Параметры, j	Объективные основания оценки	Оценка
Наличие специальных структур в органах исполнительной власти	-Общественная палата РМ; - Координационный Совет РМ по демографической и миграционной политике; - Общественный Совет по развитию православной культуры при Главе РМ; - Экспертно-консультативный Совет по национальной политике в РМ.	1
Наличие соответствующего межведомственного координационного органа исполнительной власти региона	Министерство по национальной политике РМ	1
Наличие консультативного органа при Главе РМ	- Общественная палата при Главе РМ; - Общественный Совет по развитию православной культуры при Главе РМ; - Экспертно-консультативный совет РМ.	1
Наличие института Уполномоченного по правам человека	Уполномоченный по правам человека в Республике Мордовия - Ястребцев Ю.А.	1
Наличие мониторинга национальных отношений структурами исполнительной власти региона	Осуществляется по различным направлениям в соответствии с Положением «О министерстве по национальной политике РМ»	1
Наличие	Поддержание постоянной связи со средствами	1

мониторинга СМИ в сфере межнациональ ных отношений структурами исполнительно й власти региона	массовой информации в целях всестороннего освещения проблем национальной политики – одна из основных функций Министерства по национальной политике.	

По произведённым оценкам параметров, приведённых в Таблице 3, рассчитаем индекс разработанности институциональных основ этнонациональной политики в Республике Мордовия по формуле (3):

$$IN_i = (1+1+1+1+1+1) / 6 = 1.$$

Итак, значение индекса по данному блоку показателей также зафиксировано на максимальном уровне.

Следующий показатель для интегральной оценки эффективности реализации этнонациональной политики в Республике Мордовия – индекс инструментов реализации национальной политики. Для его расчёта, первоначально проведём оценку параметров, характеризующих развитие комплексных целевых программ в республике. Информацию представим в таблице.

Таблица 4 - Качественные оценки развития комплексных целевых программ по национальной политике в Республике Мордовия

Параметры, j	Объективные основания оценки	Оценка
Наличие комплексных программ региональной национальной политики	Концепция основных направлений реализации государственной национальной политики РФ в РМ	1
Качество разработки	Охватывает все важнейшие моменты развития этнонациональной политики в регионе в целом, однако не предназначена для реализации этнонационального аспекта Республике без дополняющих и развивающих её положения специальных программ, поскольку содержит лишь общие направления развития, а не конкретные меры и мероприятия, объёмы финансирования и прочее. То есть является менее конкурентоспособной, по сравнению со специальными целевыми программами в РМ.	0,5
Опыт реализации	Реализуется в форме разработки и реализации соответствующих программ, принятия нормативно-правовых актов во исполнение её положений, проведения мероприятий и т.д.	1

Согласно формуле (4), рассчитаем индекс развития комплексных программ в Республике Мордовия РСi:

$$РСi = (1+0,5+1)/3 = 0,833.$$

Значение данного индекса является достаточно высоким. Отклонение его от максимального связано с меньшей, на наш взгляд, конкурентоспособностью комплексной программы развития этнонациональной политики в Республике, по сравнению со специальными целевыми программами.

Далее оценим параметры, характеризующие наличие специальных программ региональной национальной политики Республики Мордовия. Сформируем таблицу.

Таблица 5 - Качественные оценки развития специальных целевых программ по национальной политике в Республике Мордовия

Параметры, j	Объективные основания оценки	Оценка
Наличие специальных программ региональной национальной политики	- Программа развития образования в РМ на 2011-2015 годы; - Республиканская целевая программа развития дошкольного образования в Республике Мордовия на 2012 - 2014 годы; - Программа национального развития и межнационального сотрудничества народов Республики Мордовия и другие.	1
Качество разработки	Разработаны в рамках реализации общей концепции, являются более конкурентоспособными.	1
Опыт реализации	Реализуются в разных сферах: культура, образование, межнациональные отношения	1

Согласно формуле (5), рассчитаем индекс развития специальных программ в РМ PSi:

$$PSi = (1+1+1)/3 = 1 - \text{максимальное значение индекса.}$$

Итак, произведённые расчёты соответствующих индексов свидетельствуют о том, что в Республике Мордовия эффективно осуществляется реализация как комплексной, так и целевых программ национальной политики, с некоторым превосходством по параметру конкурентоспособности целевых программ. Однако, согласно методике В.И. Мукомеля, данный факт расценивается как негативный момент, поскольку комплексная и специальные программы выступают в некоторой степени как конкурирующие, вследствие чего их совместная реализация выступает как сдерживающий фактор эффективности.

Таким образом, рассчитаем индекс инструментов реализации национальной политики Pi по формуле (6):

$$Pi = \text{МАКС } (0,833+2*(1-1)+1)/(6+2) = 0,229.$$

Для проведения качественной оценки финансовых основ реализации национальной политики в Республике Мордовия, необходимо оценить 6 параметров, определяющих финансовую сторону изучаемого вопроса. Сформируем таблицу соответствующих данных.

Таблица 6 - Качественные оценки финансовых основ реализации национальной политики в Республике Мордовия

Параметры, j	Объективные основания оценки	Оценка
Проработанность финансового блока программ национальной политики	- обязательное наличие приложений к целевым республиканским программам; - детальное отражение информации о финансировании целевых программ с применением разбивки их на подпрограммы и конкретные мероприятия; - раскрытие информации об исполнителях, источниках и объёмах финансирования конкретных мероприятий программ по годам; - нередко указание вида расходов.	1
Соответствие финансирования из бюджета региона программам региональной национальной политики	- обязательное отражение информации о финансировании программ национальной политики в бюджете РМ; - представление данной информации с разных позиций (классификации расходов бюджета, ведомственной структуры расходования средств); - раскрытие информации непосредственно о целевых программах, принимаемых к финансированию из республиканского бюджета РМ.	1
Финансовая дисциплина	По итогам контрольных мероприятий Счетной палаты РМ, выявленные финансовые нарушения в использовании средств республиканского бюджета Республики Мордовия не затрагивают статей расходов на национальную политику.	1
Транспарентность бюджета региона	- Освещение в СМИ всех этапов бюджетного процесса; - Анализ соблюдения бюджетных ограничений; - Публикация сравнительных и статистических данных; - Отчетность государственных органов власти, отвечающих за различные бюджетные процессы перед Государственным Собранием РМ.	1
Транспарентность отчёта об исполнении бюджета	- Отражает все необходимые параметры документа; - Ежегодно своевременно публикуется; - Отражается в архиве справочно-правовых систем.	1
Масштабы текущего финансирования национальной политики из бюджета региона	В соответствии с Распоряжением Правительства РФ от 15.01.2010 N 7-р «О плане основных мероприятий, связанных с подготовкой и проведением празднования 1000-летия единения мордовского народа с народами Российского государства» из республиканского бюджета было выделено 5617,4 млн. руб. (19,6% от общего объёма финансирования мероприятий этнонациональной политики на 2010-2012 годы, т.е. присвоим данному параметру оценку 0,196 – пропорционально доле финансирования)	0,196
Величина привлечённых средств из бюджетов	В соответствии с Распоряжением Правительства РФ от 15.01.2010 N 7-р «О плане основных мероприятий, связанных с подготовкой и проведением празднования 1000-летия единения мордовского народа с народами	0,804

других уровней и внебюджетных источников	Российского государства» из федерального, местных бюджетов и внебюджетных источников – 23090,85 млн. руб. (80,4% от общего объёма финансирования мероприятий этнонациональной политики на 2010-2012 годы, т.е. присвоим данному параметру оценку 0,804 – пропорционально доле финансирования)	

Согласно произведённым оценкам, рассчитаем индекс финансирования этнонациональной политики в Республике Мордовия:

$$Fi = (1+1+1+1+1+2*0,196+0,804)/(7+2-1) = 6,196/8 = 0,7745.$$

Таким образом, значение данного индекса является достаточно высоким для сравнительной оценки.

Итак, мы рассчитали значения индексов по 5 блокам параметров, характеризующих степень развития этнонациональной политики Республики Мордовия, что позволит нам найти значения интегральных индексов.

Индекс эффективности этнонациональной политики Республики Мордовия ЕЕМРi (8):

$$ЕЕМРi = \text{СТЕПЕНЬ} (1 * 1 * 1 * 0,229 * 0,7745; 0,2) = 0,7076.$$

Индекс развития инфраструктуры этнонациональной политики Республики Мордовия IЕМРi (10):

$$IЕМРi = \text{SUM}j (1 + 1 + 1 + 0,229 + 1,5*0,7745)/(5+1,5-1) = 0,7983.$$

По результатам проделанных расчётов произведём сравнительную оценку эффективности реализации этнонациональной политики в Республике Мордовия с другими субъектами Российской Федерации. Значения индексов по анализируемым регионам были рассчитаны автором используемой методики В.И. Мукомелем. Представим значения интегральных индексов в таблице.

Таблица 7 – Оценка сравнительной эффективности национальной политики анализируемых субъектов РФ

Регион	Индекс эффективности этнонациональной политики	Индекс развития инфраструктуры этнонациональной политики
Мордовия	0,7076	0,7083
Пермская	0,655	0,825
Коми	0,629	0,703
Удмуртия	0,593	0,679
Самарская	0,588	0,772
Саратовская	0,588	0,674
Волгоградская	0,572	0,647
Бурятия	0,452	0,542
Ставропольский	0,440	0,535
Свердловская	0,435	0,560
Чувашия	0,421	0,482
Томская	0,406	0,486

Оренбургская	0,395	0,490
Ростовская	0,357	0,420
Московская	0,350	0,422
Тверская	0,329	0,439
КБР	0,307	0,342
Татарстан	0,282	0,426
Адыгея	0,279	0,357
Пензенская	0,270	0,301
Амурская	0,224	0,264
Москва	0,201	0,630
Астраханская	0,177	0,508
Башкирия	0,152	0,432
Нижегородская	0,123	0,323
Иркутская	0,105	0,306
Краснодарский	0,093	0,305
Тульская	0,051	0,110
Дагестан	0,041	0,251
Воронежская	0,000	0,000

Итак, сравнительная оценка показала, что реализация этнонациональной политики в Республике Мордовия осуществляется на высоком уровне, а значения соответствующих интегральных индексов занимают лидирующие позиции среди 30 анализируемых регионов. Так, индекс эффективности этнонациональной политики демонстрирует наивысшее значение среди всех представленных. В свою очередь, индекс развития инфраструктуры этнонациональной политики незначительно уступает лишь значению показателя по Пермскому краю.

Использованные источники:

- 1 Распоряжение Правительства РФ от 15.01.2010 N 7-р «О плане основных мероприятий, связанных с подготовкой и проведением празднования 1000-летия единения мордовского народа с народами Российского государства» // Справочно-правовая система Консультант Плюс.
- 2 Постановление Правительства РМ от 21.05.2010 N 203 (ред. от 15.08.2011) "Об утверждении Положения о Министерстве по национальной политике Республики Мордовия" // Справочно-правовая система Консультант Плюс.
- 3 Концепция основных направлений реализации государственной национальной политики Российской Федерации в Республике Мордовия // Справочно-правовая система Консультант Плюс.
- 4 Официальный сайт Министерства по национальной политике Республики Мордовия [Электронный ресурс]. – 2012. – Режим доступа: <http://minnac.e-mordovia.ru/>

*Васильева А.С.
преподаватель кафедры экономической теории
Шварцзайд Е.Р.
преподаватель кафедры общего менеджмента
НИУ ВШЭ – Пермь
Россия, г.Пермь*

АКТУАЛЬНОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО ОБЩЕСТВЕННОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ

Ключевые слова: территориальное общественное самоуправление, местное самоуправление.

В статье представлен анализ экспертного интервью и результатов анкетирования населения г. Перми по поводу современного функционирования территориального общественного самоуправления. Были выявлены основные проблемы развития территориального общественного самоуправления, а также предложены рекомендации по их устранению. Не смотря на то, что в статье представлен опыт г. Перми проблемы являются типовыми для многих муниципальных образований РФ.

До сих пор существует недостаток исследований на тему территориального общественного самоуправления (далее по тексту ТОС). Часто, ТОС рассматривают либо в контексте с системой местного самоуправления, описывая ее на основе Федерального закона «Об общих принципах организации местного самоуправления в РФ», либо относят к общественным объединениям, приписывая системе ТОС их характеристики.

Территориальное общественное самоуправление является одной из форм местного самоуправления. Определение территориального общественного самоуправления содержится в ст. 27 Закона 131-ФЗ «Об общих принципах развития местного самоуправления». Под ТОС понимается самоорганизация граждан по месту их жительства на части территории муниципального образования (территория поселений, не являющихся муниципальным образованием, микрорайонов, кварталов, улиц, дворов и других территорий) для самостоятельного и под свою ответственность осуществления собственных инициатив в вопросах местного значения непосредственно населением или через создаваемые им органы территориального общественного самоуправления[2,ст. 27]. Важно отметить, что среди различных форм самоорганизации населения территориальное общественное самоуправление является самой массовой. Эта форма исключительно гибкая и максимально приближенная к населению.

С точки зрения, закрепленных прав в Конституции, ТОС является механизмом реализации двух конституционных прав граждан: на

объединение и проведение собрания по месту жительства с целью защиты общих интересов населения на конкретной территории [1].

Необходимо определить, что у каждого вида муниципального образования есть свои вопросы местного значения, которые он решает. Вопросы местного значения – вопросы непосредственного обеспечения жизнедеятельности населения муниципального образования, решение которых осуществляется населением и (или) органами МСУ самостоятельно[2]. В ТОСе вопросы местного значения осуществляются населением самостоятельно. ТОС является одним из важных элементов системы местного самоуправления и формой осуществления непосредственной демократии рекомендательного характера.

Для определения основных направлений развития и условий функционирования территориального общественного самоуправления был использован метод экспертного опроса, в котором приняли участие специалисты районных администраций г. Перми, руководители Пермских общественных организаций, которые тесно сотрудничают с ТОС, депутаты ПГД. Эксперты опосредованно занимаются построением и обеспечением функционирования стратегии развития территориального общественного самоуправления г. Перми. Применение такого метода как экспертного опроса обусловлено недостаточной разработанностью проблемы исследования функционирования территориального общественного самоуправления в современных условиях г. Перми.

По результатам экспертного интервью ТОС признается самой близкой структурой к населению, позволяет реализовывать местные инициативы, сплачивать местное сообщество. Положительной стороной экспертами была выделена легкодоступность данной формы для населения. По мнению, одного из экспертов, ТОСы больше понимают проблемы населения для определенной территории и с большим участием пытаются их решить.

Все эксперты сходятся во мнении, что природа у ТОС объединительная для достаточно большого количества людей для выбора путей решения проблем и постановки заданий на территории совместного проживания.

Многие исследователи в области территориального общественного самоуправления (Шомина Е.С., Мерсиянова И.В., Балашова М.В. и др.) высказывают точку зрения о несамостоятельности органов ТОС в своих решениях в наши дни. Степень самостоятельности ТОС зависит от личности его председателя, если он имеет активную гражданскую позицию и отстаивает права своей территории, то тогда можно говорить о самостоятельности такого ТОС. Если ТОС создан по инициативе населения, то этот ТОС самостоятелен в своих решениях.

Большинство экспертов оценивают роль ТОС как значительную в жизни «местной общины». «Раньше о ТОС не знали, но теперь их знают в связи с активной деятельностью, а также в связи с открытием общественных

центров где они стали проводить различные семинары, кружки, концерты. Общественные центры – новшество для России, они появились, благодаря, передачи опыта от Пермских городов Побратимов.¹ Было высказано противоположное мнение, что не большое количество людей задействованы в работе ТОС, поэтому их роль можно оценить как незначительную. Один из респондентов считает, что ТОС воспитывает соседские взаимоотношения.

Мы попросили экспертов выделить слабые, сильные стороны территориального общественного самоуправления г. Перми, а также попытаться определить возможности и угрозы. В итоге получилась матрица SWOT:

SWOT анализ территориального общественного самоуправления.

S (сильные стороны) - определенный правовой статус; - регистрация в качестве юридических лиц; - относительно благосклонное отношение власти; - переданные и закрепленные отдельные полномочия органов местного самоуправления.	W (слабые стороны) - невысокая активность населения в проектах ТОС; - отсутствие у активистов ТОС специального образования для разработки бизнес-планов и управления проектами; - материальная зависимость от местной власти; - отсутствие стабильных материальных источников.
О (возможности) - работа с общественными организациями как Пермскими, так и международными организациями (грантами); - участие в социально - значимых конкурсах на получение грантов - поддержка значительной части проектов со стороны органов местной власти; - сотрудничество с малыми и средними бизнес структурами;	Т (угрозы) - изменение законодательства; - человеческий фактор (Не всегда люди готовы активно участвовать в ТОС); - потеря материального источника;

¹ Города-побратимы Перми: Луисвилл, Оксфорд, Дуйсбург.

Было проведено анкетирование среди населения г. Перми с целью выявления существующих проблем в функционировании ТОС.

На основе данных, полученных, в ходе анкетирования было выявлено, что большинство респондентов не знают, что представляет собой территориальное общественное самоуправление. В связи с незнанием опрошиваемых о данной форме самоорганизации граждан было решено, что на последующие вопросы, связанные со спецификой ТОС отвечали респонденты знакомые с такой формой. Самый высокий процент людей не знакомых с формой ТОС входит в возрастную категорию до 20 лет. На втором месте по распределению респондентов не знакомых с понятием ТОС находится возрастная категория от 21-30 лет. Результаты свидетельствуют о непопулярности формы ТОС у молодежи. Причиной может являться недостаточная информированность о преимуществах ТОС. Необходимо создавать различные программы, привлекающие молодежь к участию в деятельности ТОС. Молодые, активные кадры могут привнести в работу ТОС новые актуальные идеи, что благоприятным образом отразится на его имидже.

В ходе исследования был задан вопрос о направлениях деятельности ТОС. Респондентами было отмечено, что основными направлениями деятельности ТОС являются привлечение населения к решению проблем территории организация субботников, контроль за благоустройством территории, своевременным вывозом мусора и т.п. В основном были отмечены хозяйственные направления. ТОС должен проводить «воспитательную» работу среди населения территории по привлечению людей к решению вопросов местного сообщества.

Существует мнение экспертов, что ТОС воспринимается как дублер существующих государственных и муниципальных, общественных структур. Данное суждение можно считать ошибочным, так как характер деятельности ТОС отличается от деятельности выше перечисленных структур. Деятельность органов власти строго формализована и опирается на различные правовые нормы. Деятельность ТОС в основном регулируется нормами морали и нравственности, отношения не формализованные. Общественные организации занимаются лишь определенными задачами, которые заранее определены и интересны лишь узкому кругу. Деятельность ТОС достаточна разнонаправленная и касается интересов различных социальных слоев и категорий людей, проживающих на конкретной территории. Необходимо отметить, что каждый ТОС имеет свои особые направления, исходя из особенностей территории, людей проживающих на ней и членов входящих в состав ТОС.

Достаточно большое количество респондентов высказалось о необходимости такой формы, так как участие в ТОС повышает чувство ответственности за свою территорию. Большинство опрошенных было отмечено, что ТОС позволяют контролировать работу районных

администраций. По результатам проведенного экспертного интервью необходимо подчеркнуть, что не все ТОС г. Перми способны быть в роли контролера за работой местной власти, так как они являются зависимыми от нее.

Несамостоятельность ТОС порождает нежелание людей участвовать в их деятельности. Можно предположить, что люди боятся попасть под контроль администрации. Считается необходимым преодолеть данную зависимость и установить партнерские отношения с администрацией. Одной из самых важных сложностей в развитии деятельности ТОС была выявлена непопулярность данной формы среди населения, особенно среди представителей молодежи. Предполагается, что люди не ощущают себя членами местного сообщества, вследствие чего у них не возникает желания заниматься развитием своей территории.

Деятельность ТОС, практически не освещается в СМИ Перми. Одним из элементов поддержки развития ТОС может являться распространение удачных примеров деятельности ТОС, создание притягательного образа территориального общественного самоуправления и его активистов. Поскольку низкий уровень осведомленности и гражданской активности в значительной мере вызван слабой информированностью населения о ТОС как о способе осуществления своих прав на участие в местном самоуправлении, значительную роль в пропаганде территориального общественного самоуправления должны сыграть проблемно-тематические передачи на местном телевидении и радио.

Проблемой является кадровый потенциал актива ТОС. С точки зрения профессиональной и образовательной подготовки он недостаточно высок. В деятельности ТОС участвуют в основном люди пенсионного возраста. Перспективы карьерного и социального роста не существенны, поэтому существующие внешние условия не способствуют вовлечению в процессы самоуправления молодежь как наиболее активную часть населения.

Еще одной из причин нежелания молодежи вступать в актив ТОС может являться незнание о деятельности ТОС и боязни несения ответственности перед жителями района за ведение деятельности. С целью активизации активности молодежи в процессе деятельности ТОС следует применить следующие меры:

- Организация учебной практики для студентов 2х, 3х курсов менеджеральных специальностей в органах ТОС.
- Открытие магистерской программы, связанные с менеджментом в некоммерческих общественных организациях.

В Перми отсутствуют магистерские программы, связанные с менеджментом в некоммерческих общественных организациях. Часто в российском обществе считается, что эффективный менеджмент необходим только в бизнес структурах. Это мнение ошибочное. На работу в ТОС

необходимо привлекать старшеклассников для получения социального опыта.

Учителям школ необходимо ввести пропагандистскую деятельность по привлечению школьников для работы в ТОСах, предполагается, что это поможет развить патриотизм и активную гражданскую позицию у детей, а также сформирует ответственное отношение к своей территории. В ТОСах ученики имеют возможность получить первый опыт самоуправления и в дальнейшем применить его во взрослой жизни.

- Организация форума молодых активистов ТОС.

Проведение форумов давно зарекомендовало себя как эффективный, «объединяющий» инструмент. На форуме ребята могут познакомиться между собой, обсудить важные вопросы, связанные с деятельностью ТОС, обменяться опытом. Также необходимо на форуме организовать обучающие тренинги семинары по основам управления в общественных организациях. Такой форум, может вызвать резонанс и привлечь новых молодых участников.

- Для привлечения молодых талантливых ресурсов ТОСам необходимо быть более активными в интернет пространстве.

Современная молодежь получает информацию в основном из интернета. ТОС не активно используют интернет-ресурсы: не ведутся блоги, не создаются сообщества в социальных сетях.

Данные рекомендации смогут помочь территориальному общественному самоуправлению стать равноправным партнером органов местного самоуправления в решении вопросов местного значения

Использованные источники:

1. Конституция Российской Федерации / Принята всенародным голосованием 12.12.1993 г.
2. Федеральный закон «Об основных принципах местного самоуправления в Российской Федерации» № 131-ФЗ / Принят Государственной Думой 6 октября 2003 г.

*Верендякина Е.С.
студент 5 курса
экономического факультета
Бусалова С.Г., кандидат экономических наук
доцент кафедры финансов и кредита
экономического факультета
ФГБОУ ВПО «Мордовский государственный
университет имени Н.П. Огарева»*

Российская Федерация, Республика Мордовия, г. Саранск

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ СРЕДСТВАМИ ФЕДЕРАЛЬНОГО БЮДЖЕТА

Одно из основных требований к российской бюджетной политике - создание благоприятных условий для экономического роста, повышения уровня качества жизни населения. Активизация инвестиционно-инновационной составляющей экономического роста при проведении бюджетной политики является одним из условий перехода российской экономики к устойчивому экономическому развитию.

В рамках выполнения этих функций перед Федеральным казначейством стоит ряд важнейших задач. Среди них можно выделить следующие:

- повышение эффективности бюджетных расходов,
- формирование единого информационного пространства финансовой – деятельности публично-правовых образований РФ,
- кассовое обслуживание субъектов сектора государственного управления,
- совершенствование системы бюджетных платежей,
- повышение эффективности управления финансовыми ресурсами в рамках совершенствования системы финансового менеджмента в Казначействе России.

Вместе с этим хотелось бы выделить принципиально новое направление в работе Федерального казначейства - внедрение механизмов управления ликвидностью Единого казначейского счета (ЕКС). Цель этих механизмов - более качественное и эффективное управление бюджетными средствами, направленное на обеспечение безусловного исполнения расходных обязательств федерального бюджета по мере наступления сроков платежей по ним.

Целью управления ликвидностью единого счета федерального бюджета является создание условий более качественного и эффективного управления бюджетными средствами, направленного на обеспечение безусловного исполнения денежных обязательств федерального бюджета по мере наступления сроков платежей по ним. Под ликвидностью единого счета федерального бюджета понимается способность в определенный момент фи-

нансового года произвести своевременную оплату денежных обязательств федерального бюджета.

Реализация полномочий по кассовому исполнению федерального бюджета ставит перед Федеральным казначейством задачу обеспечить в определенные сроки исполнение предъявленных бюджетополучателями к оплате денежных обязательств. Успешное решение этой задачи во многом зависит от состояния единого счета федерального бюджета, то есть наличия достаточного для покрытия обязательств объема денежных средств на счете.

В процессе исполнения федерального бюджета состояние единого счета федерального бюджета может характеризоваться как недостатком денежных средств, необходимых для оплаты всего объема предъявленных денежных обязательств, так и их избытком по отношению к указанному объему. Недостаток денежных средств ведет к возникновению временного кассового разрыва. Избыток денежных средств характеризуется наличием на едином счете федерального бюджета временно свободных денежных средств, образовавшихся вследствие разницы в сроках и объемах поступлений в федеральный бюджет и осуществления выплат с единого счета федерального бюджета. С возникновением избытка денежных средств появляется возможность получать дополнительные поступления в федеральный бюджет за счет доходов от размещения временно свободных денежных средств на финансовом рынке.

Лучший зарубежный опыт показывает, что управление ликвидностью объединяет в себе обеспечение необходимого минимального уровня денежных средств на едином счете и получение дополнительных доходов бюджета за счет размещения временно свободных остатков средств.

Обеспечение функционирования единого казначейского счета (далее - ЕКС) предусматривает консолидацию на едином счете федерального бюджета, открытом Федеральному казначейству на балансовом счете № 40105 «Средства федерального бюджета», денежных средств в валюте Российской Федерации со счетов по учету средств федерального бюджета, открытых органам Федерального казначейства.

Важным резервом пополнения средств ЕКС является ежедневное автоматизированное перечисление территориальными учреждениями Банка России неиспользованных остатков денежных средств со счетов управлений Федерального казначейства по субъектам Российской Федерации, открытых на балансовом счете № 40105 «Средства федерального бюджета», что позволяет увеличить объемы денежных ресурсов, находящихся на ЕКС.

Также в 2011 году Федеральное казначейство продолжило концентрацию временно свободных остатков средств, полученных федеральными бюджетными учреждениями от приносящей доход деятельности, и средств, поступающих в их временное распоряжение со счетов территориальных органов Федерального казначейства: № 40302 «Средства, поступающие во временное распоряжение бюджетных

учреждений», № 40503 «Счета организаций, находящихся в федеральной собственности. Некоммерческие организации» и № 40501 «Счета организаций, находящихся в федеральной собственности. Финансовые организации». Важным элементом, влияющим на эффективность функционирования ЕКС, является повышение оборачиваемости бюджетных средств. В настоящее время 80 управлений Федерального казначейства по субъектам Российской Федерации включены в состав ассоциированных участников системы банковских электронных срочных платежей (далее — БЭСП), что позволило сократить время проведения платежей в любой субъект Российской Федерации в среднем до двух минут. Федеральное казначейство осуществляет подкрепление счетов через систему БЭСП в режиме текущего операционного дня по 43 УФК, минимизируя даже краткосрочное отвлечение средств с ЕКС, а также повышая оперативность осуществления выплат за счет средств федерального бюджета.

В соответствии с Концепцией развития платежной системы Банка России на период до 2015 года, одобренной решением Совета директоров Центрального банка Российской Федерации (протокол № 16 от 16 июля 2010 года), в платежной системе Банка России до 2013 года в системе БЭСП будет реализован механизм консолидации ликвидности для группы ее участников, в том числе для Федерального казначейства и его территориальных органов.

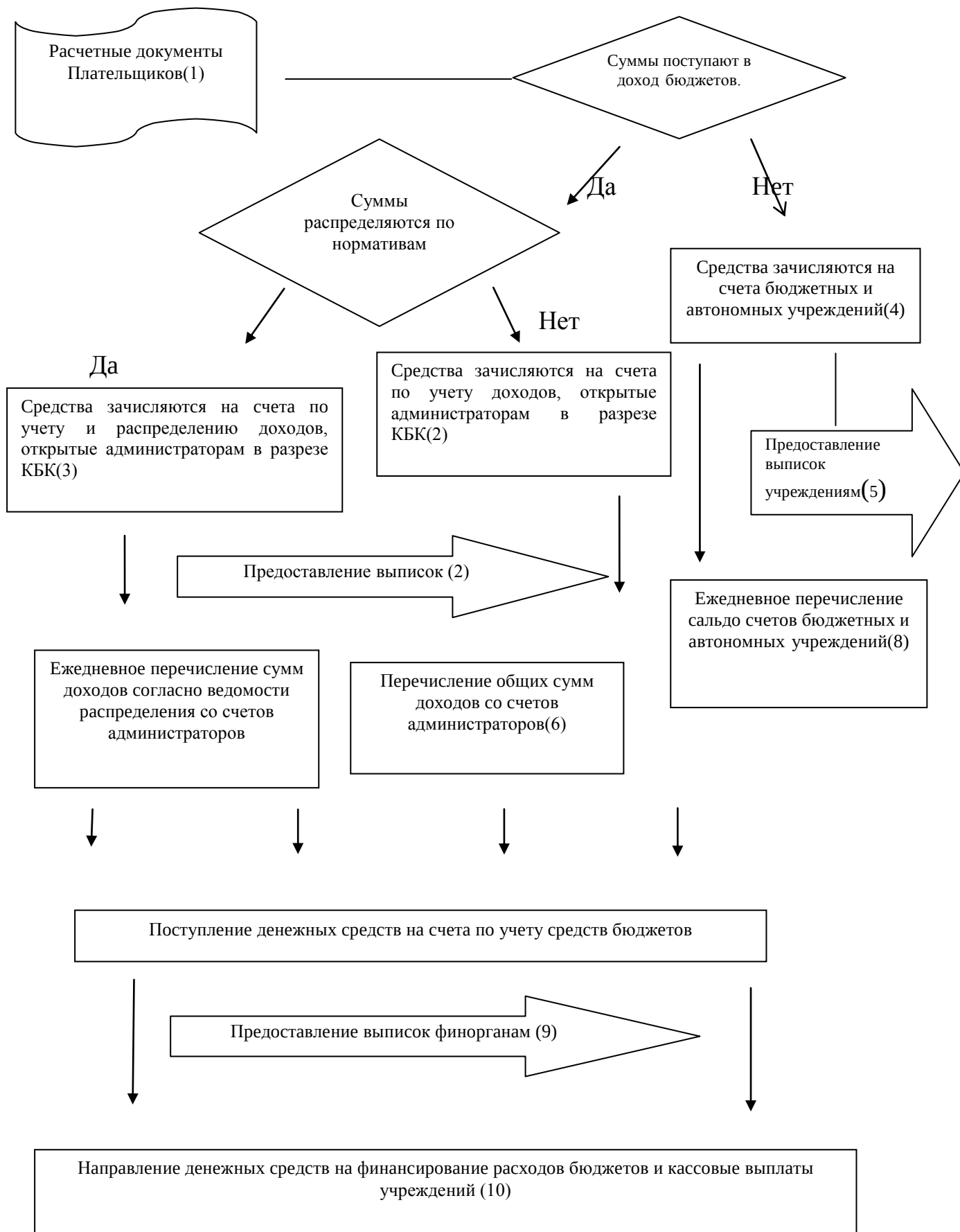
Данный сервис позволит проводить платежи каждым УФК на своем счете № 40105 в пределах общего остатка средств на всех счетах № 40105, что исключит расчеты между счетами УФК и Федеральным казначейством.

При этом Центральный банк Российской Федерации должен будет представлять Федеральному казначейству сводную выписку по всем счетам № 40105, а каждое УФК получит обычную выписку со своего счета № 40105.

Наряду с использованием механизма консолидации ликвидности для Федерального казначейства и его территориальных органов по отдельным УФК будет сохраняться действующий в настоящее время механизм перевода средств со счетов УФК на единый счет, открытый Федеральному казначейству в Центральном банке Российской Федерации, и с ЕКС на счета указанных УФК.

Развитие механизма функционирования единого счета федерального бюджета непосредственно связано с достижением цели управления ликвидностью, создающей условия более качественного и эффективного управления бюджетными средствами, направленного на обеспечение безусловного исполнения денежных обязательств федерального бюджета по мере наступления сроков платежей по ним.

По нашему мнению, наиболее приемлемый вариант управления операциями по доходам и направления их на финансирование расходов в условиях открытия бюджетных счетов отображен на рисунке 6[3].



Новый подход имеет следующие преимущества, в составе которых:

- упрощение оформления плательщиками расчетных документов при перечислении платежей в бюджет в связи с сокращением количества подлежащих заполнению полей: информация, указываемая в настоящее время в полях платежного поручения 17 (номер счета получателя), 104 (код классификации доходов) и 105 (принадлежность к муниципальному образованию, на территории которого мобилизуются перечисляемые денежные средства) будет содержаться в одном поле - номер счета получателя;

- увеличение доступности и оперативности получения плательщиками информации о реквизитах бюджетных счетов по учету поступлений: актуальная информация о действующих бюджетных счетах будет доступна широкому кругу пользователей (в т.ч. благодаря использованию сети Интернет) по мере ее обновления в органах Федерального казначейства;

- минимизация невыясненных поступлений: упрощение оформления расчетных документов в сочетании с увеличением оперативности и доступности информации о реквизитах бюджетных счетов приведет к сокращению количества ошибок, допускаемых плательщиками при оформлении расчетных документов на перечисление платежей в бюджет;

- ускорение на 2 дня срока поступления в доход бюджета большинства видов доходов (и что немаловажно - межбюджетных трансфертов) в связи с их прямым зачислением на единый счет бюджета минуя распределительный счет;

- повышение уровня сервиса, предоставляемого региональным и местным финансовым органам при кассовом обслуживании исполнения бюджетов. Оперативное зачисление поступлений на единые счета бюджетов, использование современного электронного документооборота (на основе интернет-технологий) позволит финансовым органам в режиме online получать текущую информацию о состоянии единых счетов бюджетов и, в случае необходимости, осуществлять кассовые выплаты за счет поступающих доходов.

- новый порядок управления операциями со средствами на едином счете федерального бюджета с использованием системы БЭСП за счет ежедневного регламентного перечисления сальдо бюджетного счета по учету средств федерального бюджета и бюджетных счетов федеральных бюджетных и автономных учреждений с корреспондентских субсчетов Управлений на счет по учету средств федерального бюджета, открытый в Федеральном казначействе;

- новый порядок проведения кассовых выплат за счет средств сектора государственного управления независимо от состояния корреспондентских субсчетов Управлений в рамках общей ликвидности ЕСБ, осуществляемых в пределах доведенных бюджетных данных и принятых бюджетных обязательств, а также в пределах средств бюджетных и автономных

учреждений и иных организаций, или средств, предоставленных им из бюджетов публично-правовых образований;

- новая модель управления расчетно-платежными операциями на разных стадиях исполнения бюджета по расходам и их учета в системе бюджетных счетов, открываемых в органах Федерального Казначейства.

Концентрация средств федерального бюджета на ЕКС позволяет осуществлять размещение временно свободных средств федерального бюджета на банковских депозитах.

Что касается обеспечения устойчивой ликвидности как элемента управления Единым казначейским счетом федерального бюджета 40105, то здесь имеются как внутренние, так и внешние резервы, которые позволяют ее существенно увеличить. В качестве внутренних резервов в 2009 г. были использованы такие факторы, как осуществление концентрации и централизации на едином распределительном счете 40101 средств, поступающих в виде таможенных сборов, что способствовало мобилизации дополнительных средств в объеме 60 - 70 млрд. руб. Был осуществлен временный возврат на ЕКС средств, ранее направленных в виде имущественного вноса в уставные капиталы ряда государственных корпораций.

Также был проведен эксперимент по централизации остатков счетов по учету средств получателей федерального бюджета, поступивших от осуществления ими внебюджетной деятельности, и средств, находящихся в их временном распоряжении (балансовые счета 40503 и 40302 соответственно). Данный эксперимент показал свою эффективность - были централизованы дополнительные средства в виде неснижаемого остатка на соответствующих единых казначейских счетах в объеме примерно 4,5 - 5 млрд. руб.

В Федеральном казначействе создаются новые механизмы и современные инструменты управления государственными финансами. Необходимо изменять порядок предоставления целевых средств – субсидий и субвенций субъектам Российской Федерации. Суть нового подхода заключается в переводе из федерального бюджета в региональные бюджеты средств в размере фактической потребности на день платежа из бюджета данного уровня.

Средства должны перечисляться из федерального бюджета в пределах фактической потребности бюджета субъекта Российской Федерации, сформированной накануне по заявкам субъектов Российской Федерации на кассовый расход. Можно говорить о так называемой «аккредитивной форме» перечисления средств субъектам Российской Федерации под документы о фактической потребности. По предварительным подсчётам экономический эффект составит порядка 275 млрд. руб. (примерно столько составляют остатки средств финансовой помощи из федерального бюджета на счета бюджетов субъектов Российской Федерации).

В 2011 г. была осуществлена подготовка нормативно-правовой документации по данному вопросу. В 2012 г. осуществляется реализация указанного механизма в порядке эксперимента с некоторыми главными распорядителями средств федерального бюджета.

Подводя итог, следует отметить, что целью управления ликвидностью единого счета федерального бюджета является создание условий более качественного и эффективного управления бюджетными средствами, направленного на обеспечение безусловного исполнения денежных обязательств федерального бюджета по мере наступления сроков платежей по ним.

Кроме того, одним из направлений реформирования Казначейства является оптимизация структуры и функций Федерального казначейства. Федеральное казначейство активно участвует в разработке и реализации утвержденных руководством страны комплексных программ реформирования системы государственного управления, в частности, Концепции административной реформы в Российской Федерации, и Программы Правительства Российской Федерации по повышению эффективности бюджетных расходов на период до 2012 года, утвержденной распоряжением Правительства Российской Федерации от 30.06.2010 № 1101-Р.

В целях реализации мероприятий, предусмотренных Программой и Концепцией административной реформы, в рамках реализации задачи повышения эффективности работы федеральных государственных служащих, в том числе с учетом возможности сокращения в течение трех лет численности работников федеральных органов исполнительной власти в пределах 20 процентов, поставленной Президентом Российской Федерации Д.А. Медведевым в Бюджетном послании о бюджетной политике в 2011-2013 годах от 29.06.2010, Федеральным казначейством разработана и Решением Коллегии Федерального казначейства от 27 октября 2010 года одобрена Концепция оптимизации структуры и функций Федерального казначейства.

Необходимость оптимизации структуры и функций Федерального казначейства на нынешнем этапе его развития обусловлена существенным изменением используемых казначейских технологий и постепенным снижением трудоемкости казначейских операций по мере практической реализации проекта модернизации казначейской системы Российской Федерации.

Утвержденная Концепция предполагает преобразование ОФК в территориально обособленные отделы УФК, с возможностью делегирования в необходимых случаях территориальным отделам дополнительных полномочий по участию в гражданском обороте и полномочий по осуществлению функциональной деятельности.

Выбор Федеральным казначейством подобного варианта проведения оптимизации, как представляется, продиктован инвариантностью (единообразием) функциональных процессов в органах Федерального казначейства, а также в связи с переходом в 2011 году всей системы Федерального казначейства на использование принципиально нового программного обеспечения – автоматизированной системы Федерального казначейства (АС ФК).

Оптимизацию структуры и функций Федерального казначейства в соответствии с Концепцией планируется провести в три этапа и завершить в срок до 01.07.2014. При этом планируются следующие основные мероприятия:

- оптимизация структуры, функциональной и организационной деятельности всей ныне существующей системы Федерального казначейства, включая центральный аппарат, управления Федерального казначейства по субъектам Российской Федерации и подведомственные им отделения;

- сокращение количества участников бюджетного процесса по главе 100 «Федеральное казначейство» с 2,2 тыс. (по состоянию на 01.01.2011) до 85;

- сокращение расходов на содержание казначейской системы с учетом инфляции не менее чем на 10 % годовых лимитов бюджетных обязательств;

- сокращение численности работников органов Федерального казначейства в течение трех лет (2011-2013гг.) на 20 % (2011 год - 5%, 2012 год - 5%, 2013 год-10%).

Оптимизация структуры и функций Федерального казначейства на уровне территориальных органов по субъектам Российской Федерации (УФК и ОФК) в соответствии с Концепцией предполагает перераспределение существующих функций Федерального казначейства между УФК и ОФК и предусматривает следующие мероприятия:

- реорганизация ОФК путем присоединения их в качестве структурных подразделений (отделов) к УФК;

- сокращение штатной численности и расходов на содержание УФК;

- решение вопросов перераспределения функций и оптимизации недвижимого и движимого имущества УФК и ОФК.

Реализация некоторых из перечисленных выше мероприятий требует выделения финансовых ресурсов, другие мероприятия предполагают возникновение соответствующих экономических эффектов. Дополнительные затраты, связанные с оптимизацией структуры Федерального казначейства, компенсируются за счет высвобождаемых бюджетных ресурсов на административно-хозяйственное обеспечение территориальных органов Федерального казначейства.

При планировании мероприятий на 2011 год по реализации Концепции Управление Федерального казначейства по Республике Мордовия исходило из следующего.

Мероприятия по оптимизации структуры и функций Федерального казначейства в соответствии с Концепцией тесно увязываются с внедрением в казначейской системе АС ФК, предполагающей осуществление функциональных процессов в единой интегрированной базе данных прикладного программного обеспечения (вместо нынешней дезинтеграции их проведения в отдельных базах данных по уровням бюджетов).

Механизм информационного взаимодействия органов Федерального казначейства с участниками и неучастниками бюджетного процесса при переходе на АС ФК будет существенно модифицирован. Информационный обмен с клиентами в условиях АС ФК будет базироваться на интерактивном взаимодействии органов Федерального казначейства с клиентами через единый защищенный Интернет-портал, открытый соответствующему УФК.

Подобный механизм информационного взаимодействия с клиентами, обладая целой массой преимуществ перед ныне применяемым, приведет к существенным изменениям в плане взаимодействия органов Федерального казначейства с центральным аппаратом Федерального казначейства, а также к серьезным изменениям в организации функциональной деятельности на уровне территориальных органов Федерального казначейства. Указанные изменения, разумеется, потребуют адекватных изменений и актуализации используемой локальной нормативно-правовой базы регулирования текущей деятельности и совершенствования механизма взаимодействия структурных подразделений Управления при решении поставленных задач в новых условиях функционирования, что потребует определенных временных затрат.

В целом, комплекс принятых Управлением мер по реализации предусмотренных Концепцией мероприятий по оптимизации структуры и функций органов Федерального казначейства безусловно должен привести к положительному экономическому эффекту, который будет заключаться, прежде всего, в повышении эффективности и результативности деятельности казначейской системы на территории Республики Мордовии за счет исключения дублирования функций на разных уровнях органов Федерального казначейства и сокращения излишних административно-хозяйственных расходов, а также за счет уменьшения трудоемкости проводимых операций.

Эффективное кассовое обслуживание исполнения бюджетов в условиях функционирования АС ФК и реорганизации органов Федерального казначейства требует качественного совершенствования механизмов информационного взаимодействия со всеми задействованными в ходе исполнения бюджетов участникам.

Таким образом, четкое распределение ответственности, обеспечение подотчетности, организация деятельности по программно-целевому принципу, увязка стратегического бюджетного планирования с мониторингом достижения заявленных целей возможно только в условиях единого информационного пространства, отражающего все финансовые и хозяйственные аспекты деятельности администраторов бюджетных средств. Создание такого пространства, реализующего платежные, учетные, контрольные, информационные полномочия в сфере управления системой общественных финансов, является перспективным направлением построения и развития общегосударственной системы «Электронный бюджет».

Решению этой задачи отвечают предложенные теоретические положения, методические и практические рекомендации по управлению расчетно-платежными операциями сектора государственного управления и их учету в системе бюджетных счетов, открываемых в платежной системе Федерального казначейства.

Подводя итог, необходимо отметить, что указанные направления развития должны способствовать успешному выполнению миссии Федерального казначейства, изложенной в Стратегической карте развития ведомства до 2015 г., укрепляя устойчивость, надежность и прозрачность финансовой системы Российской Федерации. Стоящие перед Федеральным казначейством новые задачи сложны и многообразны. Но при условии эффективного взаимодействия Казначейства России с Минфином России, Центральным банком РФ, иными органами государственной власти и управления на всех уровнях, при активном участии в решении вышеуказанных задач коллективов региональных УФК все они будут успешно и своевременно реализованы.

Использованные источники:

- 1 Бюджетный кодекс Российской Федерации. – М.: Проспект, 2010. – 259 с.
- 2 Об утверждении Порядка управления операциями со средствами на едином счете федерального бюджета [Электронный ресурс]: Приказ Федерального казначейства Рос. Федерации от 14 сентября 2009 года № 210 – Доступ из справ.- правовой системы «Консультант-Плюс».
- 3 Вассель Т.А. Управление операциями на единых счетах бюджетов, автореферат – 2011.
- 4 Дроздов О. И. Перспективы перехода к управлению ликвидностью единого счета федерального бюджета / О. И. Дроздов // Бюджет. – 2008. – № 3. – С. 71–73.

КРЕДИТНЫЕ РИСКИ В СИСТЕМЕ БАНКОВСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ АГРАРИЕВ

Ключевые слова: *аграрное производство, кредит, финансовый кризис, кредитные риски, кредитное бюро, минимизация кредитных рисков*

В статье рассматриваются вопросы минимизации кредитных рисков при кредитовании сельскохозяйственных предприятий Украины

In article it is considered questions of minimization of credit risks when crediting the agricultural enterprises of Ukraine

Постановка проблемы: Минимизация негативного воздействия кредитных рисков на деятельность банковской системы является одной из важных проблем в период преодоления следствий мирового финансового кризиса, тотального подорожания энергоносителей и ресурсов. В докризисный период увеличения объемов кредитования, большей частью необеспеченных, привело к росту доли проблемных заимствований, в частности просроченных и сомнительных. Вследствие высоких рисков невозвращенных ранее полученных банковских кредитов банковское кредитование национальной экономики в целом и аграрного сектора, в частности сведено к минимуму. Управление кредитными рисками является наиболее актуальной проблемой, которая нуждается в дальнейшем теоретическом исследовании в контексте предотвращения их возникновения, возведение к минимуму их влияния на процесс банковского кредитования, поскольку кредитные риски более масштабные среди финансовых. Причинами кредитных рисков в системе банковского кредитования является:

- недостаточность законов банковской деятельности, относительно эффективного управления рисками;
- отсутствие обязательного имущественного страхования и доступной информации относительно потенциальных заемщиков;
- недейственность зарегистрированных отечественных кредитных бюро.

Решить эти проблемы возможно путем использования действенных методов управления кредитными рисками их минимизацию.

Понятие сущности кредитного риска присущее разным экономическим системам. Теоретическое обоснование сущности кредитного риска и его минимизация выступает краеугольным камнем и для национальной экономики, оставаясь объектом исследования.

Анализ последних исследований и публикаций: Изучению рисков банковского кредитования посвящены труды как украинских, так и зарубежных исследователей, занимающихся исследованием кредитных отношений и кредитных рисков банковского кредитования. Обстоятельно

сущность кредитных рисков исследовали современные ученые Н. Демьяненко, А.Мороз, Е. Непочатенко, Е.Гудзь, П.Саблук в то же время анализ теоретического обоснования кредитных рисков и их влияние на кредитные взаимоотношения заемщиков и кредиторов, особенно в современных условиях хозяйствования требуют более обстоятельного исследования.

Цель исследования. Целью исследования является теоретическое обобщение исследования кредитных рисков, на процесс кредитования.

Изложение материала. В условиях интенсивного развития украинской банковской системы банки постоянно работают над проблемами совершенствования управления кредитными рисками, как одного из элементов кредитной политики. Банки используют наиболее действенные методы, с помощью которых достигается оптимальное соотношение их доходности, с одной стороны, а с другой – прогноз, оценка, предубеждение и минимизация кредитных рисков.

Управление кредитным риском включает в себя: выявление риска и источников его возникновения; определение источников информации для оценки уровня риска; выбор критериев и методов оценки риска; анализ и оценка риска; разработка и внедрение комплекса мероприятий по минимизации действия кредитного риска, в частности путем его страхования и создание резервов на покрытие возможных убытков.

Ограничение банковских рисков отечественными банковскими учреждениями осуществляется при подготовке, выдачи кредита, кредитного мониторинга с использованием: обязательных экономических нормативов, которые ограничивают риск на одного заемщика, заемщика-акционера, заемщика инсайдера, ограничение на выдачу больших за размером кредитов; страхование кредитов; самострахование – создание резервов для возмещения возможных потерь за кредитными операциями; кредитование с применением поручителей, гарантов (третьих лиц); анализ кредитоспособности заемщика; деятельности кредитного бюро в сфере предоставления информации на рынке кредитных услуг.

В период мирового финансового кризиса уровень кредитного риска отечественных банков достиг своего пика. Об этом свидетельствуют ряд показателей деятельности банковских учреждений, в частности размер кредитного портфеля, соотношение доли проблемных кредитов, объем резервов за кредитными операциями к кредитному портфелю (табл. 1).

Проблемные кредиты в 2012 г. по сравнению с 2004 г., как свидетельствуют данные таблицы, возросли на 69375,0 млн грн. Наиболее интенсивный рост проблемных кредитов приходится на 2009 г. в период обострения мирового финансового кризиса. Размер проблемных кредитов в 2009 г. по сравнению с 2008 г. возрос в 3, 9 раза. В 2010 г. по сравнению с 2009 г. доля проблемных кредитов в кредитном портфеле возросла на 1,88 процентных пункты и составила 11,23 %. Рост проблемных кредитов

находится в прямой зависимости от размеров резервов за кредитными операциями. Резерв за кредитными операциями в 2010 г. составил 99238 млн грн или 13,14 % к общему объему кредитного портфеля, который на 54736 млн грн или в 2,22 раза больше по сравнению с 2009 г.

Таблица 1

Динамика доли проблемных кредитов в кредитном портфеле банков Украины

Показатели	2004г.	2005г.	2006г.	2007г.	2008г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.
Кредитный портфель, млн грн	96945,0	156268,0	269294,0	485368,0	792246,0	747348,0	755030,0	825320,0	815327,0
Резерв за кредитными операциями, млн грн	4631,0	6367,0	8328,0	12246,0	18477,0	44502,0	99238,0	157907,0	141319,0
Отношение резервов под кредитные риски к кредитному портфелю, %	4,77	4,07	3,09	2,52	2,33	5,95	13,14	19,13	17,33
Проблемные кредиты (просроченные и сомнительные), млн грн	3145,0	3379,0	4456,0	6357,0	18015,0	69935,0	84851,0	79292,0	72520,0
Доля проблемных кредитов в кредитном портфеле, %	3,24	2,16	1,66	1,31	2,27	9,35	11,23	9,61	8,89

Источник: рассчитано по данным Национального банка Украины

С ростом проблемных кредитов возрастает их доля в кредитном портфеле. Если в 2004 г. доля проблемных кредитов в кредитном портфеле составила 3,24 %, 2009 г. – 9,35 % или возросла на 6,11 процентных пункты, то в последующие годы с увеличением размера кредитного портфеля доля проблемных кредитов уменьшается и в 2011 г. составила 9,61, а в 2012 г. 8,89% относительно кредитного портфеля.

Рост проблемных кредитов в большой мере зависит от невыполнения условий кредитных соглашений заемщиком, неквалифицированной, непрофессиональной деятельности банковских специалистов, финансовых злоупотреблений на рынке кредитных услуг, превышение служебных полномочий специалистами кредитных отделов. Вследствие этого не только возрастают кредитные риски, но существенно ухудшается качество кредитных портфелей. С ростом доли просроченных и сомнительных кредитов в кредитном портфеле теряется часть стоимости залога, снижается прибыльность банковских учреждений. Банковские учреждения вынуждены увеличивать объемы резервов для возмещения возможных потерь за кредитными операциями, что отрицательно влияет на результаты их деятельности. В частности, повышается риск получения убытков, особенно при условиях обесценения национальной валюты вследствие чего снижается кредитная активность и капитализация банковских учреждений.

Важным элементом минимизации кредитных рисков является соблюдения кредиторами экономических нормативов кредитного риска и диверсификации кредитов. Письмом НБУ от 19.05.2005 г. N 40-111/779-5101 “ Относительно порядка расчетов нормативов кредитного риска” рекомендованные экономические нормативы кредитного риска. Однако, по мнению аналитиков такие нормативы необоснованно ограничивают кредитование надежных заемщиков. Так, Матовников М. считает, что более целесообразно рассмотреть возможность внедрения дифференцированных коэффициентов риска для заемщиков в зависимости не только от их принадлежностей к государственному, банковскому или не финансовому сектору, а и с учетом кредитного риска заемщика [1].

Нормативы обязательных резервов, за разъяснением НБУ устанавливаются на продолжительный срок и для их изменения должны быть весомые причины. Проблема в наращивании собственного капитала, как и раньше, остается актуальной для отечественных банков, поскольку его общий размер по состоянию на 1.01.2011 г. составил лишь 12,6 % к ВВП. Запас стабильности украинских банков оценивается путем сопоставления обязательных экономических нормативов и их фактическими значениями (табл. 2).

Таблица 2

Нормативные показатели деятельности отечественных банков и их фактические значения, за годами

*Нормативы	Нормативное значение согласно Инструкции	Фактическое значение, к началу года				
		2008	2009	2010	2011	2012
Норматив минимального размера кредитного риска на одного контрагента (Н7)	Max 25%	21,45	22,56	23,04	21,56	21,04
Норматив больших кредитных рисков (Н8)	Max 8- кратного размера регулятивного капитала	191,44	171,06	187,36	169,21	161,20
Норматив максимального размера кредитов, гарантий и поручительств, предоставленных одному инсайдеру (Н9)	Max 5%	1,97	2,01	1,66	0,93	0,81
Норматив максимального совокупного размера кредитов, гарантий и поручительств предоставленных инсайдерам (Н10)	Max 30%	5,86	6,84	5,76	3,31	2,25

Источник: Рассчитано по данным НБУ "Банковский надзор"

Данные таблицы 2 свидетельствуют, что за исследуемый период банки при условиях нестабильного экономического развития, вследствие мирового финансового кризиса не превышали установленных нормативных показателей максимального размера кредитного риска. Минимальный размер кредитного риска на одного контрагента при нормативе не больше 25,0 % за исследуемый период составил в диапазоне от 21,45% по состоянию на 1.01.2008 г до 22,56 % в период пика финансового кризиса 2009 г. По состоянию на 1.01.2013 г. этот показатель по сравнению с 2009 г. сократился на 1,52 процентных пункты и составил 21,04 %. За этот период значительно сократилось значение норматива максимального размера кредитов, гарантий и поручительств, предоставленных одному инсайдеру с 2,01 % по состоянию на 1.01.2009 г. до 0,93 % на 1.01.2012 г. и 0,81 % на соответствующую дату 2013 г. Соблюдение, рекомендованных нормативов размеров кредитных рисков положительно влияет на допустимую границу возможного объема кредитования заемщика. Действенным образом минимизации кредитных

рисков в банковской системе является страхование кредитов, в частности страхования ответственности за непогашение кредита и страхование выданных гарантий (поручительств) и принятых гарантий (2, с.2)

За исследованиями Хорина Л., страхование кредитов в мире дает 3 – 5% общего объема страховых премий (3, с.370). Причем зарубежные страховщики вышли на довольно высокий уровень осуществления страхования экспортных, инвестиционных, потребительских кредитов. Функционирует рынок перестрахования кредитных рисков, созданные ассоциации со страхования кредитов (4, с.95).

С 1990 г. в Украине действует нормативная база страхования ответственности заемщиков за непогашение кредитов объектом, которого является ответственность заемщика перед банком-кредитором относительно своевременного и полного погашения кредитов, включая проценты. Согласно условиям договора страхования страховщик выплачивает банку-кредитору возмещения в диапазоне от 50 до 90% суммы непогашенного заемщиком кредита и процентов за ним. Конкретная граница ответственности страховщика устанавливается договором страхования. Договор страхования ответственности заемщика за не погашения кредитов заключается на срок действия кредитного договора.

В период становления банковской системы Украины в 1991 – 1993 гг. интенсивно использовалось страхование ответственности заемщиков вследствие непогашения кредитов, а также страхование риска. Как свидетельствует практика, страхование рисков осуществляется как на уровне коммерческого банка, так и заемщика. На уровне кредитора страхование сосредоточено в сфере страхования кредитов и риска, а на уровне заемщика – в сфере страхования залога, ответственности за непогашение кредитов, производственных рисков и других видов, в зависимости от объекта залога и особенностей деятельности заемщика.

С целью минимизации кредитных рисков важным элементом является самострахования, то есть формирование и использование резерва на возможные потери за кредитными операциями. Самострахование является действенным механизмом управления кредитными рисками. Кредитор при условии самострахования создает страховые резервы за счет собственных внутренних источников. Преимущество самострахования заключается в том, что с его помощью оперативно возмещаются не значительные за размером убытки. Самострахования широко применяется в деятельности профессиональных кредиторов.

Заемщики с целью предотвращения риска невозвращения банковских заимствований также создают резервы для погашения банковских кредитов и процентов за ними при условиях ухудшения их финансового состояния или других форс- мажорных обстоятельств. Такие резервы создаются за счет отчислений, которые относятся на расходы согласно “Положению об учетной политике”. Величина резерва определяется в зависимости от оценки

финансового состояния, платежеспособности, вероятности полного или частичного погашения долга заемщиком. Страхование кредитов делает невозможным рост кредитных рисков, как на уровне заемщика, так и на уровне кредитора.

Важной проблемой минимизации кредитных рисков является наличие гарантов, поручителей (третьих лиц), которые принимают участие в процессе кредитования , что сводит к минимуму возникновение кредитных рисков вследствие невыполнения заемщиком условий кредитного договора. Участие поручителей (третьих лиц) имеет ряд преимуществ для заемщиков, поскольку содействует минимизации кредитных рисков относительно соблюдения заемщиком условий кредитного договора.

Рассматривать кредитный риск лишь как невыполнения заемщиком кредитных обязательств, по нашему мнению, нецелесообразно. На этот аспект указывает Демьяненко М. Я. Кредитный риск за результатами его исследования является опасностью временных и количественных изменений денежного потока. Риск возникает при проведении кредитных операций, как со стороны кредитора, так и со стороны заемщика , что в конечном итоге приводит к несвоевременному выполнению платежных обязательств одним из участников кредитной операции и последующего дефолта [5, с.440].

Кредитный риск нужно рассматривать во взаимосвязанных договорных взаимоотношениях, как кредитора, так и заемщика. С целью прогнозирования успешного завершения кредитной операции банковским учреждением оценке должны подвергаться также кредитоспособность заемщиков.

Риск заемщика, особенно из числа аграриев, связанный с объективными и не зависящими от него причинами, в частности форс-мажорных обстоятельств вследствие погодных условий, которые могут привести к изменению рыночной конъюнктуры и курса валют, значительных потерь от стихийных бедствий, которые отрицательно влияют на производство продукции и т.п. Неэффективные действия заемщика могут привести к уменьшению размера собственных и заемных финансовых ресурсов и дальнейшей некредитоспособности заемщика. При таких обстоятельствах риск заемщика является основной из предпосылок риска кредитора. С целью минимизации кредитных рисков кредитор должен определить допустимую границу размера заимствований, безопасных с точки зрения поддержки ликвидности и кредитоспособности заемщика.

Ограничение банковского кредитования субъектов хозяйствования аграрного производства обусловлено наличием ряда рисков, присущих заемщикам этой области. Для заемщиков-аграриев кредитные риски связаны с ограниченным доступом к кредитным ресурсам вследствие специфики процесса производства. К наиболее существенных можно отнести: отдаленность их от кредитора; отсутствие кредитной истории; недостаток

информации о кредиторе; ограничение кредитования в сельской местности бизнеса не связанного с сельскохозяйственным производством.

Отсутствие высоколиквидного залога, недостаточные за размерами средства резервного капитала для создания резерва погашения кредита является одними из численных факторов низкой кредитоспособности, которые приводят к росту кредитных рисков при кредитовании аграриев. Банки, со своей стороны вследствие высоких расходов из транзакции, которые отрицательно влияют на них финансовое состояние и уменьшения рентабельности, уровень которой не покрывает информационные расходы, не имеют возможности увеличить допустимую границу кредитования аграриев.

Деятельность коммерческих банков в области кредитования субъектов хозяйствования аграрного производства нацелена, в первую очередь, на получение ими прибыли, а не покрытие временного разрыва в доходах и расходах заемщиков-аграриев.

Эта проблема связана с асимметрией информации, решение которой возможно при условиях создания государственного кредитного учреждения, которое по доверенности государства способно осуществлять кредитную политику в аграрной области. Банк при таких условиях, формально действует от лица государства, осуществляет свою деятельность на самофинансировании и самоокупаемости. Кроме того, государство как основатель, делегирует банку функции государственного кредитного учреждения с целью поддержки аграрной отрасли. То есть, при таких условиях кредитная политика нацелена на поддержку аграриев. Важным аспектом предотвращения и минимизации кредитных рисков субъектов хозяйствования аграрного производства является оценка их кредитоспособности с помощью, которой определяется допустимая граница банковского кредитования и соблюдения ими условий кредитной сделки.

Анализ кредитоспособности заемщика служит восходящей точкой для принятия решения относительно выдачи кредита каждому отдельно взятому заемщику. Эффективное использование заемщиком кредитов содействует увеличению объемов производства и реализации продукции, получению дополнительных прибылей. При таких условиях начинает действовать финансовый рычаг, который характеризует увеличение прибыльности собственного капитала за счет привлечения ссудных средств (то есть, заемщик, эффективно используя заимствование, использует их на увеличение собственной прибыли). Заемщик, с высокой долей вовлеченных средств характеризуется высоким уровнем финансового рычага. Использование им лишь собственных финансовых ресурсов приводит к его финансовой независимости. В сущности, контроль финансового рычага дает возможность рационально использовать долговые обязательства с фиксированными выплатами для финансирования тех активов, доход которых превышает процент выплаты за кредитными обязательствами.

Эффект финансового рычага дает возможность оценить на сколько процентов возрастет рентабельность собственного капитала заемщика при привлечении им в оборот банковских заимствований. Базовой величиной для определения размера участия вовлеченных средств для финансирования операционной деятельности заемщика является рентабельность. Уровень рентабельности зависит от эффективности производственной деятельности заемщика, поскольку прибыльная деятельность является одной из предпосылок соблюдения принципов банковского кредитования, в частности своевременный полный объем возврат кредита и процентов за ним. Величина эффекта финансового рычага, то есть процента дополнительной прибыли, полученной вследствие использования в производственном процессе кредита, может возрасти как за счет увеличения размера вовлеченного кредита, так и уменьшение платы за него пользования.

При разработке финансовой стратегии относительно эффективного и рационального привлечения заемщиком кредита нужно принимать во внимание оба рычага. Например, заемщик с незначительным финансовым рычагом рискует ростом опережающими темпами обязательств над собственным капиталом. Заемщик со стойким операционным рычагом, наоборот, должен ограничить привлечение кредита с целью минимизации риска. Негативное влияние на кредитоспособность субъектов хозяйствования аграрного производства имеет кредиторская задолженность размер которой по Черкасской области в 2012 г. по сравнению с 2008 г. возросла на 2810,1 млн грн или в 5, 1 раза. (табл.3.). Имеет место рост кредиторской задолженности как за расчетами с поставщиками за товары, работы и услуги, и из заработной платы, так за расчетами с финансово-кредитными учреждениями, в частности с бюджетом и органами социального страхования. В 2012 г. по сравнению с 2008 г. кредиторская задолженность по расчетам с бюджетом увеличилась на 70,6 млн грн или в 3, 0 раза. Задолженность с уплаты в фонды социального страхования увеличились на 6,8 млн грн или в 2, 0 раза, из расчетов из заработной платы наемных работников на 11,0 млн грн или в 1, 5 раза, из других текущих обязательств соответственно 110,2 млн грн и в 6, 2 раза. Юридически субъекты хозяйствования с отменой очередности платежей получили право самостоятельно устанавливать порядок погашения задолженности. Однако, задолженность из расчетов с бюджетом контролируется налоговыми органами и при ее не уплате согласно закону № 2181 – III “ О порядке погашения налоговых обязательств ”, а с 1.01.2011 г. Налогового кодекса Украины задолженность за несвоевременно уплаченные налоги набирает признаки недоимки к которой применяется штрафная санкция от 10 до 20 % в зависимости от ее срока.

Относительно несвоевременно перечисленных взносов в фонды социального страхования (с 1.01.2011 г. – единый социальный фонд) также применяются штрафные санкции согласно закону “ Об обязательном

социальном страховании”. Кроме того, при получении денежной наличности для выплаты заработной платы получатель обязан предъявить в банк платежные поручения относительно перечисленного в бюджет налога с доходов физических лиц и взносов в фонды социального страхования (единый социальный фонд).

Таблица 3

Состояние и структура кредиторской задолженности субъектов хозяйствования аграрного производства Черкасской области, за годами

Показатели	2008		2009		2010		2011		2012		2010 р в % до 2006 р
	млн грн	%	млн грн	%	млн грн	%	млн грн	%	млн грн	%	
за товары, работы и услуги	402,2	59,0	399,51	60,3	875,8	71,2	995,9	53,5	2013,7	57,7	в 5 раз
с бюджетом	35,1	5,2	27,4	4,1	27,4	2,2	31,1	1,7	105,7	3,1	в 3 раза
со страхования	7,6	1,1	6,3	1,0	7,5	0,6	11,3	0,6	14,4	0,4	в 2 раза
из оплаты труда	21,9	3,2	18,8	2,8	22,6	1,8	27,9	1,5	32,9	0,9	в 1,5 раза
другие текущие обязательства	214,4	31,5	210,8	31,8	296,5	24,2	795,8	42,7	1324,6	37,9	в 6,2 раза
Вместе	681,2	100,0	662,8	100,0	1229,8	100,0	1862,0	100,0	3491,3	100,0	в 5,1 раза

Источник: данные годовых отчетов субъектов хозяйствования аграрного производства Черкасской области

Своевременная выплата заработной платы, а с 1 января и дохода за первую половину месяца контролируется финансово-кредитными учреждениями. Вследствие роста кредиторской задолженности ухудшается кредитоспособность заемщика относительно погашения им банковских кредитов и процентов за них использование, которые приводит к увеличению достоверности рисков при кредитных взаимоотношениях банков с заемщиками-агряриями. Развитие кредитного рынка сопровождается распространением коммерческой тайны при заключении кредитного соглашения между кредитором и заемщиком. Отсутствие

информации относительно конкретного кредитного соглашения является своего рода барьером на пути минимизации кредитных рисков. Заключение кредитного соглашения осуществляется конфиденциально в режиме коммерческой тайны. В этом заинтересованные обе стороны кредитного соглашения.

Банки заинтересованы в конфиденциальности, поскольку это дает им возможность применять разные за величиной процентные ставки отдельно к каждому конкретному заемщику. Предоставление одинаковых кредитных услуг разным заемщикам по разной цене является своего рода ценовой дискриминацией, которая основана на тайне кредитных договоров. Конфиденциальность информации служит предпосылкой в получении кредитором больших доходов от осуществления кредитных операций.

У подтверждения вышесказанного служит исследование Стиглера Дж., который утверждал, что на кредитном рынке типичная ситуация проявляется в том, что миллион покупателей имеет дело с миллионом продавцов однородного товара, причем каждая пара действует, ничего не зная о других, мы просто “получим миллион примеров двухсторонней монополии” [6]. Это дает нам основания утверждать, что в условиях кредитного рынка существует информационная неровность, асимметрическое распределение информации среди ее участников, когда одна сторона знает о предмете соглашения больше за другую.

Природа кредитного риска обуславливается отсутствием полной информации относительно кредитоспособности потенциального заемщика, о серьезности его намерений выполнить принятые на себя обязательства. Отсутствие такой информации приводит к финансовым потерям кредитора.

Информационная неровность дает возможность обеим из сторон, как кредитору, так и заемщику, иметь с этого выгоды. Неравномерное распределение информации приводит к эксплуатации одной из сторон кредитного соглашения другой. Банк, в свою очередь, может использовать повышенные процентные ставки из кредита, пользуясь отсутствием информации в заемщика за другими кредитными соглашениями. Вследствие представления в банк заемщиком недостоверных данных относительно него кредитоспособности обостряется риск невозвращения кредитов и процентов за ним.

На кредитном рынке происходит скопления численной информации, которую банки используют, осуществляя ее проверку за счет следующих факторов: получение неофициальной информации на основе долгосрочных отношений между банком-кредитором и его клиентами-заемщиками. Установление долгосрочных отношений, между субъектами кредитного соглашения дает возможность банку получить достоверную информацию о финансовом состоянии заемщика, способность его финансировать операционные и инвестиционные проекты. Неофициальный характер этой информации является конфиденциальной, и воспользоваться ею может лишь

банк-кредитор, который ставит его в более выгодные условия перед конкурентами на кредитном рынке; неразглашение неофициальной информации.

Заемщик, который планирует осуществить проекты как операционного, так инвестиционного характера, хочет сохранить конфиденциальность с целью избегания использования конкурентами его проектов. Предоставляя информацию на рынке капиталов, заемщик обязан сделать достоянием гласности данные о своем проекте (например, приобретение компании), чтобы обеспечить успех эмиссии своих ценных бумаг. Обращаясь в банк, заемщик сохраняет конфиденциальность относительно своих проектов; банки проводя мониторинг финансового состояния, заемщик получают возможность проводить разного рода экспертизы с целью минимизации риска относительно кредитных операций.

Информационная прозрачность является самой важной из предпосылок успешного функционирования кредитного рынка. Банки-Кредиторы и заемщики, обнародуют информацию относительно своей деятельности на условиях доверия друг к другу, получают возможность эффективного сотрудничества, поскольку возрастает степень доверия к ним не только со стороны потенциальных заемщиков, но и вкладчиков, акционеров и кредиторов. Заемщики при условиях обнародования информации смогут на более выгодных условиях получить банковские заимствования. При не обнародовании информации заемщики вынужденные будут привлекать банковские кредиты под более высокие проценты, компенсируя риски кредитора.

Украинские банки в практической деятельности используют разного рода информацию с целью оценки кредитоспособности заемщика. Для этого используется не только информация, которая содержится в финансовой, статистической, бухгалтерской отчетности, а и полученная по результатам проведенного анкетирования, кредитных заявок и т.п. Действенным для минимизации кредитных рисков является анализ с применением методики делового риска, который дает возможность использовать качественные факторы при оценке риска заемщика. Деловой риск связан с непрерывностью процесса производства и кругооборота оборотных активов, с достоверностью того, что такой процесс производства не будет прерван на одной из стадий его кругооборота.

С целью достоверной оценки финансового состояния потенциальных заемщиков в отечественной практике используются экспресс - методы анализа финансового состояния и анализа денежных потоков. Кроме количественных показателей кредитоспособности заемщика, банки уделяют внимание и качественным, внешним и внутренним факторам, которые влияют на деятельность заемщика. В то же время, как свидетельствует практика, возможности качественного анализа ограничены вследствие отсутствия единой нормативной базы за областями национальной

экономики. До сих пор отсутствуют отраслевые справочники и классификаторы с помощью которых возможно отнести заемщика к определенному классу кредитоспособности с учетом отраслевых, в частности сельскохозяйственных особенностей, которая делает невозможным осуществление банком оценки собственного риска при заключении кредитного соглашения.

Отечественные банки, как правило, вынуждены использовать собственную информационную базу, уделяя большое внимание репутации заемщика, его кредитной истории, а не финансовым возможностям. Решение этой проблемы возможно при условии создания единой нормативной базы для определения кредитоспособности заемщиков, проводка рейтингов заемщиков с обнародованием их результатов.

В банковской практике общий результат анализа кредитоспособности заемщика определяется также путем кредитного рейтинга. Рейтингу (балльные) системы оценки создаются банками на основе эмпирического подхода с использованием регрессионного, математического анализа и данных кредитных историй, который дает возможность определить уровень критерия оценки заемщиков. Согласно рейтинговым моделям субъектов хозяйствования-заемщиков разделяют на две категории: проблемные и не проблемные. Это дает возможность разграничить заемщиков, которые относятся к кредитоспособным и тем в которых кредитоспособность низкая. Такое разграничение применяется банком для принятия решений относительно дальнейшего его взаимодействия с заемщиками в области кредитных взаимоотношений [7, с.61].

На основании установленного банком общего рейтинга согласно принятой шкале дает возможность провести ранжирование потенциальных заемщиков по уровню их кредитоспособности. Однако, такие системы оценки кредитоспособности заемщика имеют недостатки, в частности: во-первых, не все характеристики заемщика и его финансово-хозяйственное состояние объективны; во-вторых, неминуемая субъективность относительно выбора коэффициентов, которые определяют долю каждого показателя в общем итоге; в-третьих, критическое значение рейтинга, на основе которого потенциальный заемщик относится к соответствующей группе кредитоспособности, определяется большей частью эмпирическим путем, весомые теоретические объяснения по этому поводу отсутствуют.

Таким образом, невозможно исключительно на основе рейтинговых оценок осуществлять кредитование, поскольку при таких условиях существует потребность в наличии дополнительной информации.

Самой большой проблемой для кредитора является оценка возврата заемщиком кредита. Выводы относительно возврата кредита невозможно сделать лишь на основе экономических расчетов. Однако, готовность заемщика вернуть кредит является одной из главных условий на основе которого принимается решения относительно выдачи кредита. Каждая

кредитная заявка уникальная. В одной ситуации главное значение для принятия решения может иметь один фактор, во второй – другого, но наиболее важным фактором остается репутация заемщика.

Получение достоверной информации относительно кредитоспособности заемщика является главным из факторов, способных предотвратить возникновение кредитных рисков и их минимизации. Наиболее достоверная информация относительно кредитоспособности заемщика представлена в финансовой отчетности, которую банк использует при заключении кредитного соглашения. На основании финансовой отчетности банк анализирует финансово-хозяйственную деятельность заемщика. Кроме того, в банке в течение продолжительного периода скапливается информация относительно заемщиков, которые являются их постоянными клиентами в сфере кредитования. Такая информация скапливается в кредитной истории заемщика, в которой фиксируются все признаки заемщика, такие как его репутация, соблюдение им нормативно-правовых требований в сфере кредитования и т.п.

С целью минимизации кредитных рисков банк должен оценивать достоверность дефолта (probability of defolt) потенциального заемщика. В странах с развитыми рыночными отношениями широкого распространения при прогнозировании достоверности дефолта и ухудшение финансового состояния заемщика применяется известная модель Альтмана, которая используется для заемщиков, акции которых котируются на бирже. Применять данную модель отечественными коммерческими банками пока что проблематично, поскольку: - во-первых, в основе используются эмпирические данные; во-вторых, отсутствующая статистика банкротств; в-третьих, через нестабильность нормативной базы банкротства многих украинских субъектов хозяйствования.

Расширение сети банковских учреждений, рост их количества стало причиной отсутствия достоверной информации относительно кредитного обеспечения потенциальных заемщиков другими кредитными учреждениями. Вследствие такого информационного вакуума имеет место, получение заемщиком кредита в одном банке для него погашения в другом. Отсутствие информации об объемах кредитования одного и того же заемщика заостряет риски относительно невозвращенных банковских заимствований.

Эффективным методом относительно минимизации кредитных рисков могло бы стать действенное функционирование кредитного бюро. Страны с развитыми рыночными отношениями с целью минимизации кредитных рисков накопили опыт относительно создания базы данных о финансовом состоянии и кредитной истории потенциальных заемщиков. Кредитные бюро является важным источником информации для кредитного анализа в обязанности, которых входит подготовка комплексных справок субъектов хозяйствования. Информационные компании, составляют и предоставляют

услуги, делают достоянием гласности рейтинги. В частности, в США действует до 3 тыс. кредитно-информационных бюро, в арсенале которых имеются кредитные истории большинства физических и юридических лиц. Например, фирма “Роберт Моррис” составляет ежегодный отчет о заемщиках на основе информации, которую предоставляют кредитные инспектора, которые работают в банках-членах ассоциации “Роберт Моррис” (RMA). Другая известная фирма “Лео Трей” осуществляет аналогичную работу, используя данные налогового управления США, ежегодно подготавливая альманах, в котором содержатся расчеты с 22 показателей деятельности фирм разных областей. Фирма “Ден энд Бред Стрит Кредит сервис” обрабатывает больше одного миллиона финансовых отчетов корпораций и фирм разных областей, а также печатает 14 ключевых показателей эффективности, прибыльности и кредитоспособности [8, с.53]. Во Франции созданная картотека Банка Франции, к которой может обратиться каждый коммерческий банк по информации о потенциального заемщика с точки зрения производственных и финансовых показателей, его состояния на рынке. Составляющей Банка Франции является Центр из определения рисков, который ежемесячно получает от банков информацию, относительно выданных сумм кредитов каждому заемщику. Этим самым формируется достоверная информация о всех кредитных обязательствах субъектов хозяйствования.

Собственная система кредитной информации существовала и в дореволюционной России. К тому времени существовали три-четыре предприятия, которые занимались справочным делом, одни информировали о торговой кредитоспособности фирмы, другие – о деловых качествах отдельных лиц. К числу наиболее известных к тому времени компаний принадлежала Московская – “С. Клячкин и К^о”, которая имела шесть отделений, в частности три за границей, три агентства, соглашения о сотрудничестве с тремя иностранными справочными фирмами.

Возрождение справочных агентств состоялось в период Нэпа в декабре 1922 г. и в то время впервые было зарегистрировано Российское общество из выдачи справок о кредитоспособности (сокращенно Кредит-Бюро). В дальнейшем оно было преобразовано в акционерное общество, которое к началу 1925 г. имело 12 кантор, 3 отделение, 1 сектор, и распространялись на всю территорию бывшего СССР. Кредит-Бюро выдавало справки о кредитоспособности и осуществляло бухгалтерскую экспертизу. Собранная информация не подлежала разглашению, а доступ к ней имели исключительно члены бюро. Государственный банк широко использовал информацию Кредит-Бюро, заключая с ним генеральные соглашения на обслуживание.

В период перехода к рынку в конце 1980-х начала 1990-х лет с появлением в Украине первых кооперативов, а в дальнейшем других негосударственных предприятий, снова возникшая проблема получения

достоверной информации о потенциальных заемщиков. Информационная деятельность не запрещена законом Украины, вследствие чего в последние годы происходит процесс создания кредитных бюро.

В начале 1990-х лет в Украине осуществлялись попытки относительно создания организации способной аккумулировать информацию и кредитные истории потенциальных заемщиков. Впервые о потребности создания такого института на украинском рынке кредитования заговорили международные финансовые организации.

Согласно Постановлению НБУ из середины 2001 г. внедренный “Реестр заемщиков” целью, которого являются получения информации банком о потенциальных клиентов, особенно тех, которые недодерживаются принципов банковского кредитования, имеют задолженность за банковскими заимствованиями. Ее участниками стали близко 100 банков и других финансовых учреждений. Нужно отметить, что применение этого реестра, как единой информационной системы сдерживается вследствие отсутствия нормативных актов, которыми бы предполагалось порядок относительно предоставления такой информации. Это является основной из предпосылок незначительной за размером базы данных информационной системы.

Развитие рынка бюро кредитных историй в Украине только на пути становления и по состоянию на 01.01.2011 г. зарегистрировано лишь пять таких структур из которых официально действует лишь три – Украинское бюро кредитных историй, Международное бюро кредитных историй и Первое всеукраинское бюро кредитных историй [8, с.16]. За последними данными МБКИ, уже собранные дани о 1 млн украинцев, что выплачивают кредиты, а УБКИ, какое созданное ЗАО КБ “ Приватбанком ”, заявляет о 12,5 млн кредитных историй. Сегодня в Украине действует 166 банков, а по информации, которая размещена на веб-сайтах кредитных бюро в сети Интернет, общее количество банков, которые являются кредитными партнерами кредитных бюро, составляет близко 90. Это означает, что большое количество финансовых учреждений в Украине до сих пор не пользуется услугами кредитных бюро. Опираясь на мировой опыт можно уверенно утверждать, что основной институциональной структурой снижения рисков за кредитными операциями является, безусловно, действенные бюро кредитных историй, в обязанности которых входит роль посредника относительно обмена информацией о платежеспособности заемщиков.

Отсутствие локальной информации, которая бы предоставляла банку-кредитору ведомости о заемщике, его финансовое, имущественное состояние приводит к возникновению рисков в процессе кредитования. Банки, выдавая кредит, в основном руководствуются финансовым состоянием и наличием застрахованного залога, способного обеспечить возвращение кредита. Существует целый ряд заемщиков, которые при получении банковского кредита довольно умело, составляют кредитный договор, договора, которые обеспечивают залог и обеспеченность кредита, создают себе положительную

информацию. Отдельные заемщики, получают кредиты одновременно в нескольких банках, передают в залог одни и те же самые виды залогового имущества. В отдельных случаях имущество заемщика может находиться в налоговом или в другом залоге и одновременно быть в виде залога в одном из банков при получении кредита. При пребывании имущества в налоговом залоге банк может получить информацию, обратившись к органу Государственной налоговой службы относительно факта пребывания имущества заемщика в налоговом залоге. В то же время, информацию о пребывании имущества в залоге другого финансово-кредитного учреждения через ее конфиденциальность получить не возможно.

Действенность работы отечественных кредитных бюро может быть обеспечена при условии снятия банковской тайны с полученных, выданных, просроченных кредитов. А это требует на законодательном уровне изменения норм и законов относительно банковской тайны. Положительное решение вопроса относительно снятия конфиденциальности из информации об объектах банковского кредитования НБУ нужно ввести обязательность функционирования кредитного бюро в национальной банковской системе. Это требует изменения условий кредитного договора, которым бы, отдельным пунктом предполагалось, что объемы выданных кредитов в дальнейшем будут зарегистрированы в кредитном бюро. При таких условиях банки будут иметь информацией не только о финансовом состоянии заемщика, но и о его взаимоотношении с другими банковскими учреждениями в сфере банковских заимствований.

Наличие кредитного бюро, где бы аккумулировалась информация относительно потенциальных заемщиков, сделает невозможным получение кредита, по которым заемщики, используя теневые схемы относительно нарушения принципов кредитования, в частности возвращение полученных кредитов и процентов за ними могут произвести банки к определенным кредитным рискам.

Функционирование бюро кредитных историй будет содействовать решению ряды чрезвычайно важных проблем, а именно: повышению уровня информации банков относительно потенциальных заемщиков, и осуществления более точного прогноза относительно возврата кредитов; даст возможность существенным образом уменьшить расходы, связанные с поиском информации; дисциплинировать заемщика относительно соблюдения условий кредитного договора в части возврата кредита, поскольку в случае невыполнения обязательств репутация его как заемщика в глазах потенциальных кредиторов упадет, что сделает невозможным получение им кредитов, или их получение, но за значительно высшими процентами. Кредитное бюро не принимает решений относительно выдачи кредита, а выступает исключительно владельцем информации, которая предоставляется на запрос банка-кредитора.

С расширением количества банковских учреждений назрело вопроса относительно слияния существующих в Украине кредитных бюро и создание на них основе единого центра, где бы аккумулировали все кредитные истории юридических и физических лиц государства. Это даст возможность банкам-кредиторам более оперативно, с меньшими для себя рисками принимать решение относительно предоставления кредита, поскольку информация о потенциального заемщика будет формироваться по данным многих кредитных историй из разных источников. Кредитные бюро будут содействовать не только предотвращению рисков в процессе кредитования, но и будут содействовать упрощению, ускорению предоставления кредитов с минимальными рисками относительно них невозвращения.

Выводы. Обобщение вопроса кредитных рисков при кредитовании коммерческих банков сельскохозяйственных предприятий дало возможность сделать вывод о том, что при кредитовании аграриев для коммерческих банков существует ряд рычагов, способствующих минимизации кредитных рисков. Наиболее существенным является развитие кредитных бюро, мониторинг банками финансовой и хозяйственной деятельности ссудозаемщиков – аграриев.

Использованные источники:

1. Матовников М. Специальное обозрение / М. Матовников // Эксперт, 2000. - № 34.
2. Закон Украины “ О страховании” с изменениями и дополнениями : по состоянию на 4 октября . 2001 г. № 2745-III / Правительственный курьер, приложение “Ориентир”. - 2001. - № 205. - С. 1-13.
3. Хорин Л. Можно ли страховать кредиты? / Л. Хорин // Управление риском. – 2000. – № 3. – С. 36 – 39.
4. Шубенко И.А. Страхование кредитных рисков / И.А. Шубенко // Экономика АПК. - 2003. - № 8. - С. 94 – 100.
5. Финансы в период реформирования агропромышленного производства / [Демьяненко Н.Я., Алексійчук В.М., Борщ А.Г. и др.]; под. ред. Н.Я. Демьяненко – К.: ІАЕ УААН, 2002. - 645 с.
6. Стиглер Дж. Совершенная конкуренция: исторический ракурс. / [пер. Горшковой Л. С.] // Вехи экономической мысли. Теория фирмы. Т.2.; под ред. В. М. Гальперина. СПб.: Экономическая школа. 1999. – С.299 – 328.
7. Синки Джозеф Ф. – мл. Управление финансами в коммерческих банках / Джозеф Ф. Синки; [пер. с англ. 4-го переработанного изд.]; под ред. Р. Я. Левиты, Б.С. Пинскера – М.: 1994, Catallaxy. – 820 с.
8. Олышаный А.И. Банковское кредитование: российский и зарубежный опыт / А.И. Олышаный; [под ред. Е. Г.Ищенко, В. И.Алексеева]. – М.: Русская Деловая Литература, 1997 – 352 с.
9. Продаева Е. Кредитные истории / Е. Продаева // Фондовый рынок. – 2007. – №23. – С. 16 – 18.

*Войцеховская М.Ф., к.п.н, доцент
доцент кафедры информатики и МПИ
Благовещенский государственный педагогический университет
Россия, г. Благовещенск*

ПРОБЛЕМЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ДИСТАНЦИОННЫХ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ШКОЛЬНОМ УЧЕБНОМ ПРОЦЕССЕ

Принятый в декабре 2012 года Закон об образовании подвел определенную черту в дискуссиях об обоснованности использования дистанционных образовательных технологий (ДОТ) в учебном процессе, легализовав электронное обучение, поставив его в один ряд с традиционными формами обучения, по крайней мере – формально. В данном контексте под традиционным обучением подразумевается реализация уже устоявшихся и широко распространенных основных типов обучения в рамках классно-урочной системы, когда учащиеся примерно одинакового возраста и уровня подготовки работают по единому плану согласно расписанию. Система отлажена и проверена временем, но, при всех своих несомненных положительных качествах некоторая жесткость форм, вынужденная синхронизация образовательных траекторий и когнитивных процессов различных учащихся не позволяет в полной мере учитывать их личностные особенности, а групповой режим работы затрудняет осуществление обратной связи между учеником и учителем, что негативно сказывается на результатах обучения. Возникающие при этом противоречия уже не могут считаться внутренними, они усугубляются тем, что в сферу образования, долгое время выстраиваемую на основе принципов гуманистической педагогики, внедряются другие концепции: образование рассматривается как капитал человека, как сфера услуг и т.п. В последнее время стало очевидно, что от образования требуется переход к новой, более адекватной состоянию современного общества, системе. Именно поэтому «плывут» смыслы многих понятий и терминов современной педагогики. Например, если ранее под эффективностью образовательной системы подразумевались качество получаемых обучающимися знаний, уровень сформированности умений, то сейчас трактовка этого термина все более перетекает в область экономики и уже можно точно переформулировать основную цель, стоящую перед образовательными учреждениями: повысить качество подготовки учащихся, не повышая, а по возможности – и снижая, материальные затраты.

В этой связи некоторые особенности ДОТ дают возможность говорить об использовании их в качестве инструмента для достижения этой цели. В самом деле, ДОТ основаны на принципах модульности и асинхронности, вследствие чего учащиеся могут с различными степенями свободы формировать собственные образовательные траектории. Кроме того, ДОТ на качественно новый уровень переводят организацию самостоятельной

деятельности учащихся, повышают эффективность «обратной связи». Поэтому необходимость интеграции электронного обучения в традиционный учебный процесс не вызывает сомнений. Без этого будут страдать обе составляющие: и традиционная и инновационная.

Такая интеграция – достаточно сложный процесс, и уже сейчас просматриваются основные проблемы внедрения ДОТ и использования электронных форм обучения. Коротко остановимся на некоторых из них.

1. **Создание инфраструктуры** (имеется в виду серверная составляющая): в школы поставляется оборудование, но его надо настроить, установить соответствующее программное обеспечение, что требует времени и специальных знаний. Поэтому в образовательные учреждения привлекаются сторонние специалисты, которые, далеки от понимания дидактических, что предстоит решать педагогам с помощью созданного аппаратно-программного комплекса. Комплекс в результате получается стандартным и зачастую малоприспособленным к немедленному использованию в учебном процессе.

2. **Определение набора программного обеспечения, необходимого для реализации хотя бы начальной стадии внедрения ДОТ.** Функционал этого набора должен позволять решать не только технические, но и дидактические задачи, о чем зачастую забывают ИТ-специалисты, занимающиеся установкой и настройкой системы. Учителя же, которым эти дидактические задачи предстоит решать, зачастую не владеют информацией о современных программных средствах и их возможностях. Проблема усугубляется тем, что участники процесса не просто говорят «на разных языках», но имеют совершенно различные цели деятельности. Например, поставщиков программного обеспечения, как правило, не интересуют конкретные технологии использования созданной системы в реальном учебном процессе, их больше интересует финансовая составляющая реализации проекта.

3. **Определение спектра компетенций учителей, которые будут использовать ДОТ в учебном процессе.** Вопрос стоит об определении «обязательного минимума», без которого использование современных методик обучения, в том числе с использованием ДОТ, невозможно. И так уж получается, что информационно-технологические умения, составляющие основу информационной компетентности, не исчерпывают всего перечня этого «минимума». Для того чтобы внедрять в педагогический процесс инновации учитель должен ясно представлять цели, задачи, структуру в первую очередь традиционного педагогического процесса, уметь осуществлять педагогическое проектирование, владеть разнообразными приемами и методами организации учебной деятельности, чтобы выбрать наиболее эффективные в той или иной ситуации. Для этого недостаточно предметных знаний, пусть и глубоких. Нужны знания по психологии, педагогике, методике преподавания. Эти знания должны быть присвоены,

должна образоваться устойчивая сложная система, преломляющаяся через этические принципы педагога, но восприимчивая к изменениям.

4. Повышение квалификации учителей для приобретения необходимых компетенций. Должно осуществляться на основе уже упомянутого «обязательного минимума» компетенций с учетом предметной области и возрастных особенностей учащихся, с которыми работает учитель. Причем, чем более узко направлено обучение учителей, чем больше оно «завязано» на предмет и возрастные особенности учащихся, тем большую, с их (учителей) точки зрения, практическую значимость имеет. С точки зрения организаторов курсов, чем больший объем информации о дидактических возможностях ДОТ (безотносительно к предмету и возрасту) получают педагоги, тем больше у них будет возможностей для творческого переноса, адаптации стандартных приемов использования ДОТ для организации учебного процесса по конкретной дисциплине, теме. Поэтому планирование и разработка содержания курсов повышения квалификации учителей в области использования ДОТ – это всегда поиск «золотой середины» между формированием конкретных приемов ситуативной практической деятельности и «расширением кругозора», развитием всей системы педагогических компетенций.

5. Определение дисциплин (предметов), в преподавании которых целесообразно использовать ДОТ. Интеграция традиционного и электронного обучения – процесс постепенный, но степень этой интеграции зависит не только от продолжительности процесса, но и от самого предмета. Есть предметы, в преподавание которых ДОТ вписываются органично, но есть и те, в которых ДОТ, кроме как на этапе контроля, использовать невозможно. Да и далеко не все виды деятельности можно контролировать с помощью ДОТ. Точки внедрения ДОТ в традиционный учебный процесс, степень их использования должны определяться компетентным во всех оговоренных выше смыслах педагогом.

Кроме перечисленного, требуется осуществлять постоянный мониторинг процесса, отслеживать зависимость его эффективности по различным параметрам и модифицировать его в зависимости от полученных выводов.

Решение этих проблем – дело не одного дня, более того это итерационный процесс, так как наше развивающееся общество не только ставит перед педагогами новые задачи, изменяя цели и содержание образования, но и предлагает новый инструментарий – новые технологии (информационные, дистанционные и т.д.), осваивая который педагог может эти задачи эффективно решать.

Володин В.М., д-р экон. наук
декан факультета экономики и управления
ФГБОУВПО «Пензенский государственный университет»
Россия, г. Пенза

Кунев С.В., канд. экон. наук
доцент кафедры менеджмента организации
г. Ковылкино

Мальченков Е.Н.
аспирант кафедры менеджмента организации
Ковылкинский филиал ФГБОУВПО «Мордовский государственный
университет им. Н.П. Огарева»
г. Ковылкино

СОВРЕМЕННЫЕ УСЛОВИЯ СОЗДАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИХ ПРОДУКТОВ В РОССИИ

В постиндустриальном обществе одним из наиболее стратегически важных показателей качества жизни человека выступает уровень его здоровья, функцию обеспечения которого несет система здравоохранения страны. При этом в условиях современной парадигмы медицинской науки значительная роль принадлежит фармацевтической отрасли как общественно значимому сектору экономики, основой которого выступает фармацевтическая промышленность.

Характерной особенностью российского фармацевтического рынка является высокими ежегодными темпами прироста объемов российского фармацевтического рынка (в 2005 – 35 %, в 2006 – 36 %, в 2007 – 16 %, в 2008 – 25 %, в 2009 г. – 18 %, в 2010 – 9 %, в 2011 – 12 % [9]), сочетающейся с высокой долей импорта лекарственных средств (ЛС) – до 85 % (рис. 1).

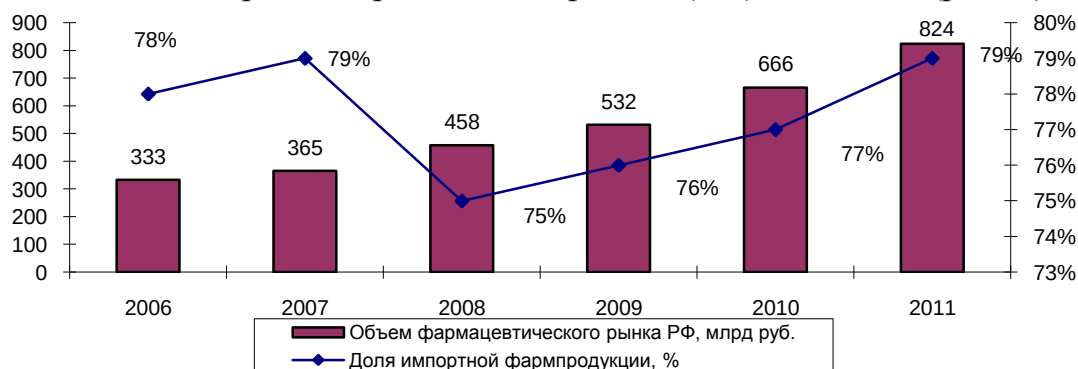


Рисунок 1. Динамика показателей российского фармацевтического рынка в 2006 – 2011 гг.

Несмотря на более низкую стоимость создания нового фармпродукта в России (до 60 – 80 млн руб.) отечественные фармкомпании ориентированы, в первую очередь, на производство и маркетинг дженериков (лекарства-копии). Уровень финансирования ими НИОКР составляет 1 – 2% от выручки (необходимый уровень – 18 %) [7].

Большая часть российских фармпроизводителей ограничена в собственных средствах как в источнике финансирования инновационной

деятельности, что является следствием их низкомаржинального продуктового портфеля. Использование банковских кредитов вследствие недостаточной платежеспособности фармкомпаний и высоких проектных рисков не имеет достаточного распространения. Применение широко распространенной в мире формы привлечения финансовых ресурсов – венчурные инвестиции – не развито по причине отсутствия интеграции между разработчиками и производителями лекарств, консервативизма бизнес-модели фармпроизводителя (существование в сегменте дешевых дженериков без попыток инновационной деятельности), несовершенства законодательства в сфере интеллектуальной собственности (риск присвоения препарата производителем) [1].

Качественный анализ прироста производства фармпродукции указывает на его экстенсивный характер вследствие доминирования в нем дженериков (рис. 2).

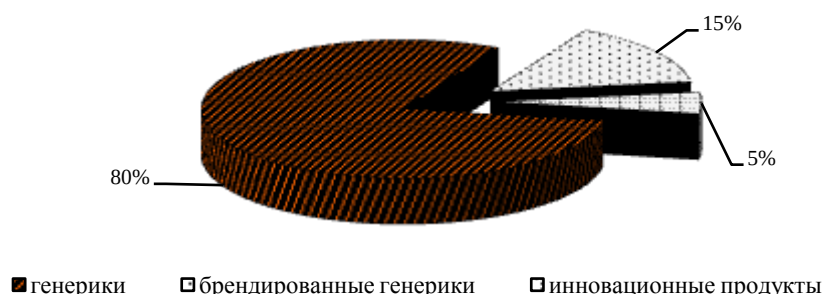


Рисунок 2. Структура прироста производства фармпродукции в 2010 г.

Так же необходимо отметить, что зачастую регистрируемые инновационные продукты являются либо реализацией проектов, существовавших еще в советский период (например, Арбидол), либо маркетинговой инновацией, состоящей в перепозиционировании лекарства посредством комплекса маркетинговых коммуникаций из одного сегмента в другой, несмежный первоначальному (например, Ингавирин, действующее вещество которого применяется в онкологии).

Развитие отечественной фармацевтической промышленности является одним из приоритетных направлений экономической политики, включающей на современном этапе реализацию ФЦП «Развитие фармацевтической и медицинской промышленности Российской Федерации на период до 2020 года и дальнейшую перспективу» на основе Стратегии «Фарма-2020» и Федерального закона Российской Федерации от 12 апреля 2010 г. № 61-ФЗ «Об обращении лекарственных средств».

Разработка и реализация указанной ФЦП имеют императив решения проблемы провала в системе «доведения» результатов фундаментальных исследований до промышленного производства. ФЦП рассматривается как инструмент, обеспечивающий переход отечественной фармацевтической и медицинской промышленности на инновационную модель развития путем создания 17 научно-исследовательских центров мирового уровня, из которых

10 – по разработке новых лекарственных средств, 7 – по разработке медицинской техники и изделий медицинского назначения. Общее финансирование ФЦП планировалось на уровне 185 млрд руб., но в 2012 г. Минпромторг России уже заявил о первых планах его снижения на 314 млн руб. [10].

Реальность достижения заявленных результатов неоднократно ставилась под сомнение отраслевыми специалистами вследствие длительности разработки инновационных ЛС (до 14 лет), дефицита площадок под строительство заводов с необходимым пакетом услуг по инфраструктуре (особенно важно для компаний, заинтересованных в локализации производства в России), неудовлетворительного состояния отраслевой науки (разрушении НИИ, недостаток научных работников), несовершенства законодательства в области защиты прав интеллектуальной собственности.

Другой существенной проблемой отрасли является обязательный переход с 01.01.2014 г. фармацевтического производства на международный отраслевой стандарт GMP в соответствии с Федеральным законом «Об обращении лекарственных средств», рассматриваемый как непереносимое условие дальнейшей легальной производственной и маркетинговой деятельности фармкомпаний на территории России.

В настоящее время по разным оценкам переход на данный стандарт осуществлен лишь 15 % российских предприятий. Сложность получения сертификата GMP заключается в необходимости приведения в соответствие с международными требованиями самих производств, помещений, где они располагаются, а также разработки регламентов, документов по качеству и обязательном обучении персонала.

Вступление России в ВТО (Федеральный закон «О ратификации Протокола о присоединении Российской Федерации к Марракешскому соглашению об учреждении Всемирной торговой организации от 15 апреля 1994 г.» № 126-ФЗ от 21 июля 2012 г.) вносит существенные коррективы в развитие отрасли, но однозначных оценок результатов этого процесса пока нет. С одной стороны, снижения пошлинных ставок на импортные ЛС с 15 % до 6,5 %, фармацевтических субстанций – с 10 % до 2 – 3 % [7] в течение 2 – 3 лет должно снизить стоимость импортных препаратов и удешевить производство российских, а, с другой, рост импортного прессинга способен привести к закрытию многих существующих предприятий.

Возможным путем создания собственной инновационной базы фармпредприятий могла бы стать ступенчатая стратегия постепенного перехода от производства низших дженериков (старые препараты-копии) к высшим (с небольшим сроком потери патентной защиты), маркетинг которых позволил бы обеспечить рост финансового потенциала.

Однако, препятствием такому сценарию является предполагаемая адаптация к российскому законодательству к норме эксклюзивности данных («Data exclusivity»), являющейся инструментом защиты интеллектуальной

собственности в отношении оригинальных инновационных лекарств при их регистрации и введении в гражданский оборот в США и странах ЕС. Российское патентное законодательство запрещает использование в течение 20 лет изобретения, относящегося к лекарственному средству, без разрешения правообладателя. Однако дженериковая фармкомпания может зарегистрировать свое лекарственное средство в период действия патента оригинального, с использованием данных клинических исследований последнего и начать производство и маркетинг с момента истечения срока действия патента. При этом срок патентной защиты отсчитывается от подачи заявки на патент, а не от начала продаж лекарств, что снижает общую доходность продаж оригинального препарата. При вступлении нормы эксклюзивности данных российские производители дженериков будут ограничены в правах в течение 6 лет после истечения срока действия патента использовать результаты клинических исследований оригинального препарата [2].

Кроме того, под угрозу свертывания попадает реализация рассмотренной ранее отраслевой ФЦП и Распоряжение Правительства РФ от 6 июля 2010 г. № 1141-р «Перечень стратегически значимых лекарственных препаратов, производство которых должно быть налажено в России до 2015 г.» («Список 57») вследствие отсутствия официальных разъяснений, с одной стороны, и наличие взятых обязательств по отмене прямого субсидирования промышленности – с другой.

Таким образом, в настоящее время тенденции инновационного развития фармацевтической отрасли России имеют противоречивый характер. Однако, существующая ситуация однозначно негативно влияет на фармацевтическую безопасность страны, определенную Всемирной организацией здравоохранения как соотношение 70 : 30, где последнее – импорт.

Использованные источники:

- 1 Балашов, А. И. Инновационное развитие фармацевтической отрасли как инструмент обеспечения лекарственной безопасности страны / А. И. Балашов // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2011. – № 26 (119). – С. 58 – 63.
- 2 Балашов, А. Что ждет рынок фармацевтики в связи с вступлением России в ВТО? [Электронный ресурс] / А. Балашов. – Режим доступа: <http://www.evrika.ru/news/641>.
- 3 Без инноваций будущего у фармбизнеса нет [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://gmpnews.ru/2010/09/bez-innovacij-budushhego-u-farmbiznesa-net/>.
- 4 В 2008 – 2010гг. доля препаратов, не прошедших III фазу клинических исследований, составила 55 % [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://clinical-pharmacy.ru/digest/klinic-issledovaniya/306-v-20082010gg-dolya-preparatov-ne-proshedshih-fazu-klinicheskikh-issledovaniy-sostavila-55.html>.

- 5 Гетьман, М.А. Большая фарма / М.А. Гетьман ; 2-е изд., перераб и доп.. – М.: Литтерра, 2008. – 332 с.
- 6 Голдвиг, С. Структура мировых расходов на лекарственные средства [Электронный ресурс] / С. Голдвиг // Аптека : электрон. еженедельник. – 2011. – №26 (797). – Режим доступа: <http://www.apteka.ua/article/86695>.
- 7 Потапов, А.А. Фармацевтический бизнес России. Инновационный путь развития // Современные аспекты экономики. – 2011. – № 10. – С. 34 – 45.
- 8 Справка Минэкономразвития РФ по обязательствам России в качестве члена ВТО [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.wto.ru/ru/content/documents/docs/spravka_mert.doc
- 9 Фармацевтический рынок России в 2011 году [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.dsm.ru/content/file/dsm_11.pdf
- 10 Финансовые сокращения программы ФАРМА-2020 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.gmpnews.ru/2012/08/finansovye-sokrashheniya-programmy-farma-2020-konsultsya-rekonstrukcij/.
- 11 ФЦП «Развитие фармацевтической и медицинской промышленности Российской Федерации на период до 2020 года и дальнейшую перспективу» [Электронный ресурс] / Федеральные целевые программы России : сайт Департамента государственных целевых программ и капитальных вложений Министерства экономического развития Российской Федерации . – Режим доступа: <http://fcp.economy.gov.ru/cgi-bin/cis/fcp.cgi/Fcp/ViewFcp/View/2012/350>.
- 12 R&D – дорого, рискованно... и весьма перспективно [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://healtheconomics.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=10716:rad-&catid=1:latest-news&Itemid=107
- 13 R&D-активность на мировом фармрынке [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://healtheconomics.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=10708:rad-&catid=1:latest-news&Itemid=107

Герасимова Е.Ф.

Ульяновский государственный университет научный руководитель –

к.п.н., доцент Г.М. Шигабетдинова

Россия, г. Ульяновск

ОСОБЕННОСТИ НЕВЕРБАЛЬНОГО ОБЩЕНИЯ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕЗИДЕНТА

Процесс общественно-государственного диалога в России тесно связан с историческими и социокультурными традициями российского общества. Современные аспекты общественно-государственного диалога следует рассматривать в контексте становления гражданского общества и формирования политической культуры в нашей стране

Гражданское общество существует в диалектически противоречивом единстве с государством. При демократическом режиме оно тесно соприкасается и взаимодействует с государством, при авторитарном и тоталитарном режимах пребывает в пассивной или активной оппозиции к государству. В развитом гражданском обществе функции государства сосредоточиваются на выработке общей стратегии развития; определении и обосновании приоритетов, темпов, пропорций развития; экономической и социальной сфер общества; стимулировании общественно полезной деятельности граждан и защите их прав, собственности и личного достоинства; демократизации всех сфер жизнедеятельности народа, защите границ и обеспечении необходимого внутреннего порядка.

Карьера политического деятеля, его взлеты и падения, успехи и поражения являются совокупным результатом многих факторов. И одно из ведущих мест среди них принадлежит невербальному поведению. Общеизвестно, какой мощью, мобилизующим воздействием обладает слово. Но в жизни политика нередки ситуации, когда поступки бывают красноречивее всяких слов.

Невербальное поведение политика во все времена привлекало к себе в обществе пристальное внимание. Источники такого интереса в самой сущности невербального поведения как одного из компонентов харизмы, в специфике коммуникативной деятельности политика, в особенностях ментальности народа, реципиента.

Цель нашего исследования: Выявить особенности влияния невербальной коммуникации на имидж Путина и Медведева.

В качестве методики исследование было применено наблюдение. Просмотрев два видео: ежегодное послание Президента РФ Федеральному собранию от 2010 и 2007 года. Было выявлено, что набор невербальной коммуникации у Путина и Медведева Разный. Если у Путина ставка на мимику, то у Медведева – на жесты рук. Тем не менее, отчетливо прослеживается некое копирование особенно ярких и любимых жестов Путина Медведевым. Отдельные телодвижения (указательный палец, походка, мимика рта – активная артикуляция) были взяты Медведевым на вооружение именно от Путина.

Речь президента на подобных собраниях является своего рода медиа-презентацией. Все детали имиджа продуманы заранее, случайностей мало. Соответственно по этой "медиа-презентации" можно судить, какой власть хочет видеть себя в медиа-пространстве и какие представления о себе самой у нее существуют.

Нужно учесть следующие данные агентства "РОМИР"[4]: 70% россиян предпочли бы видеть на посту президента сильного, волевого, инициативного человека, более живущего умом, чем сердцем.

Таким образом, вырисовывается естественное стремление как Путина, так и Медведева подкрепить своими телодвижениями, мимикой, жестами и

т.д. имидж жесткого, очень сильного политика. Медведев стремится не столько подражать Путину, сколько закрепить в глазах народа популярный у нее образ сильного государя.

Использованные источники:

1. Панарин А.С. Реванш истории: российская стратегическая инициатива в XXI веке / А.С.Панарин. - М. : Наука, 1998.-254 с.
2. Гаджиев К.С. Политическая наука: Учебное пособие. – М., 1995.
3. Левин И.Б. Гражданское общество на Западе и в России // Полис. 1996. № 5.
4. <http://www.romir.ru/>

*Головчин М.А.
научный сотрудник
Соловьева Т.С.*

младший научный сотрудник

*Институт социально-экономического развития территорий РАН
Россия, г.Вологда*

**ОЦЕНКА РАЗВИТИЯ НАУЧНОГО
ПРОСТРАНСТВА РЕГИОНОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

Наука является важным источником высокотехнологичных инноваций в информационном обществе. В связи с этим ситуация, сложившаяся на настоящий момент в научном пространстве, может стать серьезным препятствием на пути к созданию инновационной экономики в масштабах страны. Качественно новые социально-экономические и политические условия, сформировавшиеся в результате системных преобразований 90-х годов в России, выявили определенный застой в сфере научной и инновационной деятельности, сложившаяся модель которой не соответствовала требованиям нового рыночного уклада.

За последние двадцать лет в Российской Федерации сформировались условия, позволяющие ее территориям развивать интеллектуальный потенциал за счет привлечения ресурсов науки. Однако факторами, сдерживающими этот процесс, являются низкие размеры внутренних затрат научных организаций на проведение исследований, низкий уровень инновационной активности организаций. Помимо этого, негативное воздействие на формирование интеллектуального потенциала оказывает дифференцированное развитие научной сферы в регионах России, что выражается в существенных различиях в финансовых затратах на образование и науку, материально-технической оснащенности этих отраслей, объемах выпуска квалифицированных специалистов, степени внедрения информационно-коммуникационных технологий. Подобная ситуация делает особо актуальной оценку уровня развития научного пространства в разрезе субъектов РФ.

Анализ тенденций развития образования и науки в Российской Федерации показал, что субъекты РФ сильно дифференцированы по имеющимся у них финансовым, материально-техническим, кадровым возможностям для развития научного пространства. Поэтому, результаты функционирования научно-исследовательских организаций одних регионов характеризуются высоким качеством, других – низким. В связи с этим возрастающую актуальность приобретает применение методик оценки, позволяющих выявлять и отслеживать ключевые тенденции развития науки, регулировать позиции субъектов РФ в этой сфере, формировать обоснованную мотивированную политику исполнительной власти по укреплению и поддержке кадрового и научно-инновационного потенциала территорий. В данной статье представлены результаты работы по оценке регионов РФ по уровню развития научного пространства, осуществленной в Институте социально-экономического развития территорий РАН.

Для проведения оценки были отобраны 5 ключевых показателей, которые характеризуют уровень и качество функционирования научно-исследовательских организаций, влияние уровня финансирования на активность научной и научно-инновационной деятельности в различных регионах РФ, а также результативность инновационной политики региональных властей (рис. 1).

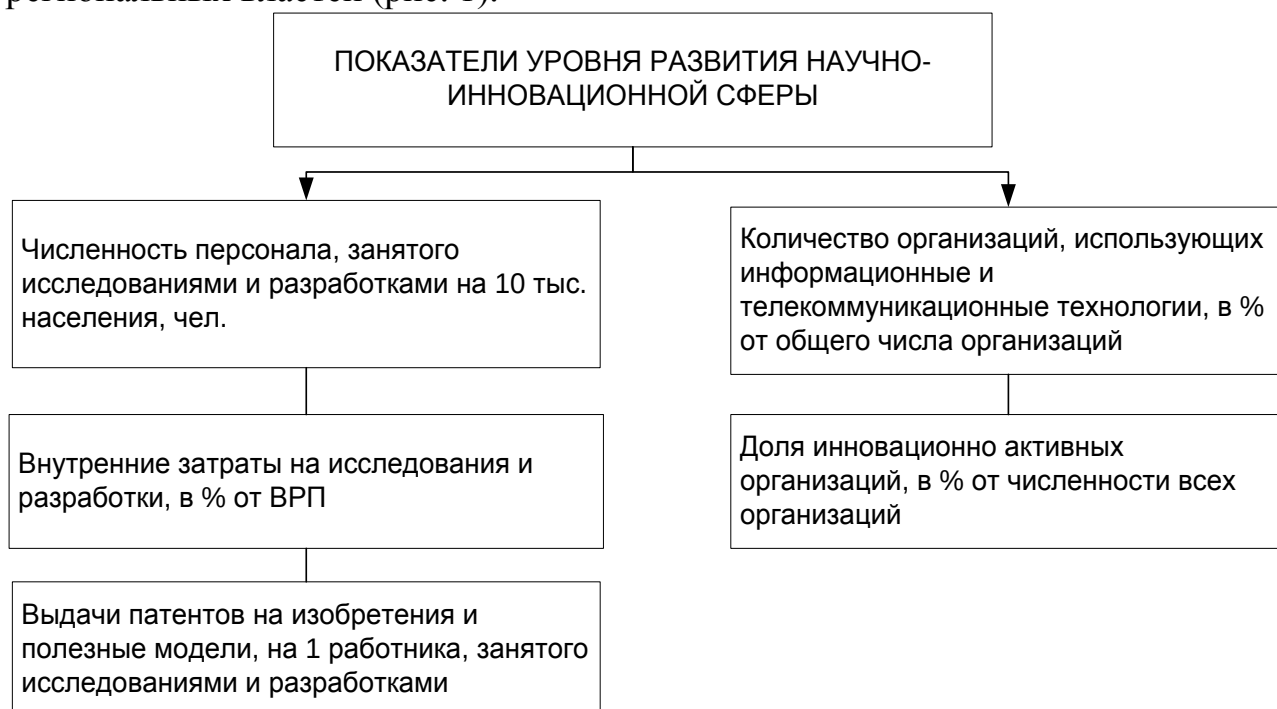


Рис. 1. Показатели уровня развития научно-инновационной сферы регионов РФ

Для определения параметров оценки был применён метод многомерного сравнительного анализа, основанный на методе эвклидовых расстояний [9, с. 93]. Данный метод позволил учитывать не только

абсолютные величины показателей каждого муниципалитета, но и степень их близости (дальности) к показателю – эталону (в качестве показателя-эталона выступает пороговое значение (максимальное – если показатель прямой, минимальное – если показатель обратный)). Для расчетов использовались данные официальной статистики за 2010 г.

Индекс уровня развития научного пространства предполагал выделение пяти групп регионов с 1) высоким; 2) выше среднего; 3) средним; 4) ниже среднего; 5) низким уровнем развития (табл. 1). При группировке были использованы неравные, прогрессивно возрастающие величины интервалов, что является целесообразным, когда значения исследуемого признака варьируются неравномерно и в значительных размерах.

Таблица 1

Количественные значения индекса уровня развития научного пространства

№ группы	Уровень	Интервал
1	Высокий (15% регионов с наибольшими значениями)	Более 0,349
2	Выше среднего	От 0,349 до 0,267
3	Средний	От 0,265 до 0,210
4	Ниже среднего	От 0,209 до 0,176
5	Низкий (15% регионов с наименьшими значениями)	Менее 0,174

Наибольшее значение индекс развития научного пространства достигает в Нижегородской области (0,57 ед.), наименьшее – в Республике Ингушетия (0,03; рис. 3). Лидирующие позиции Нижегородской области обеспечены высокими показателями финансирования научных исследований (6% от ВРП), численности персонала, занятого исследованиями и разработками (123 чел. на 10 тыс. населения). Самый высокий уровень использования информационных и телекоммуникационных технологий среди всех субъектов России – в Ненецком автономном округе. Наибольшей инновационной активностью обладают организации Магаданской области (34%).

Наиболее низкими индексами развития науки обладают южные регионы – республики Чечня и Ингушетия (0,056 и 0,027 соответственно). Причиной подобного положения является практическое отсутствие научно-инновационной инфраструктуры на этих территориях, что оказывает негативное влияние на инновационную активность предприятий экономики. Так, удельный вес организаций, внедряющих инновации, в Республике Чечня составляет 0,8%, в Ингушетии – 0% [2, с. 201].

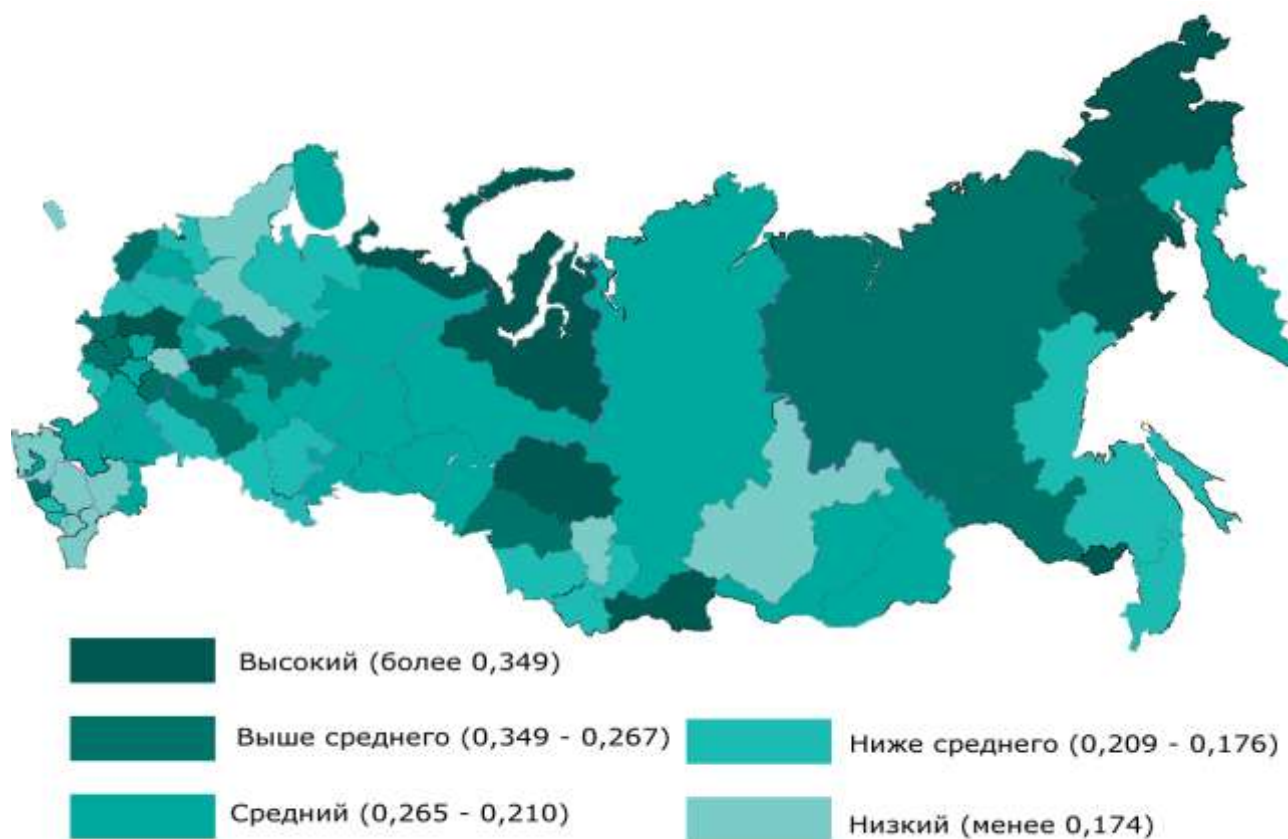


Рис. 2. Группировка регионов РФ по индексу уровня развития науки

Резюмируя вышесказанное, необходимо отметить, что в России весьма острой проблемой являются территориальные диспропорции в развитии науки и инноваций. Преодоление этих диспропорций возможно, если в перспективном развитии регионы будут ориентироваться на уровень территорий с развитым научным пространством. Так, согласно проведенным расчетам значительными возможностями качественного перехода в группу с высоким уровнем развития научного пространства обладают Чувашская Республика, и Ульяновская, Орловская, Тамбовская, Новосибирская области и Республика Чувашия; в группу с уровнем выше среднего – Астраханская, Курганская, Свердловская, Липецкая, Воронежская, Новгородская области, республики Марий Эл, Коми. Интегральные индексы этих территорий крайне близки к пороговым значениям групп с уровнем высоким и ниже среднего.

Использованные источники:

- 1) Брехова, Т.Б. Ключевые тенденции инновационного и образовательного процессов в России [Текст] / Т.Б. Брехова // Образование и общество. – №2 (73). – 2012.
- 2) Головчин, М.А., Соловьева, Т.С. Уровень развития научно-образовательного пространства в регионах России [Текст] / М.А. Головчин, Т.С. Соловьева // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. – 2012. – №5(23). – С. 197-205.

- 3) Головчин, М.А., Соловьева, Т.С. Условия формирования интеллектуального потенциала населения: территориальный аспект [Текст]: монография / М.А. Головчин, Т.С. Соловьева – Saarbrücken: LAP LAMBERT Academic Publishing GmbH & Co. KG, 2011. – 154 с.
- 4) Леонидова Г.В. К проблеме формирования регионального научно-образовательного пространства [Текст] // Вестник ИНЖЭКОНа. – СПб.: СПбГИЭУ, 2010. – № 1 (36) Серия «Экономика». – С. 134 – 142.
- 5) Наука России в цифрах: Стат. сб. [Текст]. – М.: Центр исследований и статистики науки (ЦИСН), 2004. – С. 121.
- 6) Регионы России. Социально-экономические показатели. 2011: Стат. сб. [Текст] – М.: Росстат, 2011. – 990 с.
- 7) Российский статистический ежегодник. 2011: Стат. сб. [Текст] – М.: Росстат, 2011. – С. 206.
- 8) Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 г. (утверждена Распоряжением Правительства Российской Федерации от 8 декабря 2011 г. № 2227-р).
- 9) Шабунова А.А., Головчин М.А. Оценка развития образования в муниципальных территориях // Проблемы развития территории. – 2012. – Вып. 1 (57). – С. 91-96.

*Горбей И.А., к.э.н., проф.
проф. каф. «Экономика и бухгалтерский учет»
ФГБОУ ВПО «МГУТУ им. К.Г. Разумовского»
Россия, г.Москва*

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ЛЕГКОЙ И ТЕКСТИЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Роль и значимость легкой промышленности для народнохозяйственного комплекса РФ традиционно недооценивается. Так, во времена СССР легкая промышленность считалась промышленностью группы «Б», а в период перестройки Е.Т.Гайдар вообще заявлял о ненужности легкой промышленности для страны, ибо все предметы ширпотреба можно купить в обмен на нефть и газ. Неудивительно, что поэтому, доля продукции легкой промышленности в ВВП страны постоянно уменьшается: с 25% в 1980 году до 1,3% в 2010 году. Согласно статистических данных отечественная легкая промышленность выпускает в расчете на одного россиянина в год трикотажных изделий - менее 1 штуки; обуви — менее 0,3 пары; шерстяных тканей - 0,25 кв.м. и т.д

Тем не менее, отрасль жива и объединяет более 14 тыс, предприятий, в том числе 2500 крупных и средних; сосредоточенных в основном в текстильной, кожевенной и обувной отраслях промышленности. Все предприятия акционированы. Общая численность занятых в легкой промышленности более 600 тыс, человек (75% - женщины). Средняя заработная плата по отрасли - одна из наиболее низких среди других

отраслей промышленности (42% от среднестатистической заработной платы обрабатывающих отраслей).

Производственные мощности предприятий легкой промышленности работают не в полную силу. Средний процент загрузки менее 50. Общая степень износа машин и оборудования - 58,8%. Инвестиционный климат продолжает оставаться неблагоприятным. Емкость рынка оборудования для легкой промышленности, по мнению экспертов - 320-350 млн. долларов ежегодно. Сегодня же без учета запасных деталей и комплектующих приобретается оборудования на 75 млн, долларов (в основном это б/у оборудование). Отечественное машиностроение не в состоянии обеспечить потребности легкой промышленности в современном оборудовании. Половина машиностроительных заводов прекратила выпуск оборудования для отрасли. Многие виды оборудования в нашей стране вообще никогда не выпускались (в основном это касается отделочного и трикотажного оборудования для текстильной подотрасли, а также ряда позиций для кожевенно-обувной и меховой подотраслей, практически 100% импорт оборудования в подотрасли полимерно-пленочных материалов и искусственных кож)

Причины неудовлетворительного состояния дел в отечественной легкой промышленности различные. Первая причина - мировая глобализация производства и потребления продукции легкой промышленности. Вторая причина - отсутствие отечественной сырьевой базы. Третья причина — нехватка квалифицированных кадров. В отрасли происходит катастрофическое старение работников, большинство рабочих основных профессий предпенсионного и пенсионного возраста. Четвертая причина - научно-техническое отставание. Пятая причина - слабая государственная поддержка легкой и текстильной промышленности. Шестая причина - нехватка собственных оборотных средств. Нехватка собственных оборотных средств обусловлена в первую очередь низкой рентабельностью производимой продукции и высокой ставкой банковских кредитов.

Для того чтобы решить эти проблемы, Минпромторгом РФ была разработана стратегия развития легкой и текстильной промышленности РФ до 2020 года. Стратегия развития легкой промышленности России на период до 2020 года (далее - Стратегия) разработана в соответствии с поручением Президента Российской Федерации от 3 июля 2008 года № Пр-1369 и поручением Правительства Российской Федерации от 15 июля 2008 года № ВП-П9-4244.

Под Стратегией понимается взаимоувязанная по задачам, срокам осуществления и ресурсам совокупность целевых функций, принципов и решений, которые должны реализовываться в планах мер и комплексных мероприятиях нормативно-правового, экономического, научно-технического и организационного характера, в инновационных, региональных и бюджетных целевых программах, в отдельных проектах.

Стратегия:

- определяет цели, задачи, основные направления долгосрочного социально-экономического развития легкой промышленности с учетом вызовов предстоящего периода, структурные изменения и пути ее преобразования в конкурентоспособный и динамично развивающийся промышленный комплекс, восприимчивый к инновациям;

- обеспечивает согласованность действий государственных органов исполнительной и законодательной власти различных уровней в принятии решений о поддержке легкой промышленности на государственном уровне по приоритетным направлениям развития отрасли;

- служит концептуальной основой для развития малого предпринимательства в отрасли, стимулирования пилотных проектов и важнейших государственно-значимых инвестиционных проектов по модернизации и техническому перевооружению в области производства наукоемкой, востребованной рынком продукции нового поколения на базе применения частно-государственного партнерства.

При разработке Стратегии и мероприятий учтены:

- национальные интересы России (повышение уровня и качества жизни населения, здоровье нации, стратегической и экономической безопасности государства, обеспечение высоких темпов промышленного роста и создание потенциала для будущего развития российской экономики);

- предложения федеральных органов исполнительной власти, государственных органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации и бизнеса, высказанные на заседании президиума Государственного совета Российской Федерации, состоявшегося 20 июня 2008 года по вопросу подъема экономики легкой промышленности, определения путей и способов повышения ее конкурентоспособности на рынке потребительских товаров, технического текстиля и продукции стратегического назначения;

- важнейшие законодательные и нормативно-правовые акты, определяющие политику государства в легкой промышленности на среднесрочную и долгосрочную перспективу;

- предложения субъектов Российской Федерации, отраслевых НИИ, общественных организаций и объединений о необходимых мерах поддержки отрасли по приоритетным направлениям и проблемным вопросам;

- особенности легкой промышленности, как объекта предполагаемого воздействия и стартовые условия ее деятельности на современном этапе для определения целевых ориентиров ее развития на период до 2020 года.

В основу Стратегии заложен переход легкой промышленности на инновационную модель развития, ориентированную на повышение ее конкурентных преимуществ, увеличение выпуска качественной продукции нового поколения. Особое внимание уделено вопросам защиты внутреннего рынка от незаконного оборота товаров, технического перевооружения и

развития отраслевой науки, импортозамещения и экспорта, обеспечения отрасли материально-сырьевыми ресурсами и профессиональными кадрами.

Для реализации Стратегии предполагается задействовать венчурные фонды, инновационный фонд, гранты, собственные средства предприятий, субсидии и бюджетное финансирование НИОКР, важнейших инновационных проектов (далее – ВИП) и других инновационных проектов, обеспечивающие конкурентный уровень отрасли, а также инвестиции отечественных и зарубежных инвесторов, коммерческих банков и страховых компаний.

Механизм решения задач и реализации мероприятий Стратегии носит комплексный, системный и стратегически-целевой характер и охватывает все виды деятельности легкой промышленности: от глубокой переработки сырья до производства готовых товаров и их продвижения на рынки сбыта.

Разработка Стратегии осуществлена методом программно-целевого прогнозирования, выбор которого обусловлен:

- интегрированием целей, решением проблем отрасли системными методами, минимизацией рисков и обеспечением реализуемости мероприятий Стратегии за счет гармонизации ресурсов и задач, отсутствия дублирования в их решении;

- совмещением экономических и административных рычагов управления, обеспечивающих реализацию мероприятий Стратегии в установленные сроки.

В результате реализации Стратегии будут созданы экономические условия для роста объемов производства конкурентоспособной продукции к 2020 году к уровню 2008 года в 3,1 раза и увеличения экспорта в 4,0 раза, объем которого в 2020 году составит порядка 3,0 млрд. долларов США.

Реализация мероприятий Стратегии позволит повысить конкурентоспособность российских компаний, увеличить долю инновационной продукции, укрепить позиции и завоевать новые сегменты на внутреннем и внешнем рынках. Доля товаров отечественного производства на российском рынке должна составить не менее 50 процентов, товаров инновационного характера и имеющих патентную защиту (товарный знак, полезная модель) - не менее 46 процентов объема производимой легкой промышленностью продукции. Это будет способствовать обеспечению экономической и экологической безопасности, повышению обороноспособности России, развитию регионов, созданию новых рабочих мест.

Стратегия призвана стать одним из основных инструментов государственной политики в решении проблем легкой промышленности и привлечении инвестиций для ее эффективного развития на период до 2020 года. Она должна взаимоувязать задачу эффективного развития важнейшего сектора российской экономики с обеспечением потребностей граждан страны, силовых структур и ведомств, смежных отраслей промышленного

комплекса России в качественных и доступных потребительских товарах, в продукции технического и стратегического назначения.

Использованные источники:

Лебедев В.В., Фомченкова Л.Н., Шамис И.А. Пути развития текстильной и легкой промышленности // "Директор" 02.2004

Разброди А. О путях развития легкой и текстильной промышленности Российской Федерации [Режим доступа http://www.prompages.ru/article.php?id_article=686&param=show] (25.12.2012)

Горюнов Е.К.

магистрант 2го года обучения

Корниенко А.А., к.т.н.

доцент кафедры инженерного предпринимательства

НИ Томский Политехнический Университет

Россия, г.Томск

ОСНОВНЫЕ МЕТОДЫ ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ

Методы принятия управленческих решений — это конкретные способы, с помощью которых может быть решена проблема.

Методы принятия решений могут быть различными:

- метод, основанный на интуиции управляющего (руководителя), с учётом ранее накопленного опыта и знаний в конкретной области деятельности;
 - метод, основанный на понятии «здравого смысла», когда менеджер обосновывает их последовательными доказательствами, основанными на ранее накопленном опыте;
 - метод, основанный на научно-практическом подходе, предполагающий выбор оптимальных решений, с применением современных технических средств, на основе переработки больших объемов информации, помогающих обосновывать принимаемые решения.
- [1]

Безусловно, наибольший интерес представляют методы, основанные на научно-практическом подходе. Совершенствование инструментария научного исследования имеет очень большое значение и является основой успеха и эффективности принимаемых управленческих решений. Чем глубже человек проникает в сущность изучаемых явлений, тем более точные методы исследования ему требуются и тем более рациональные варианты решений он получает.

Ниже приведены основные научно-практические методы принятия управленческих решений:

1) Декомпозиция

Представление сложной проблемы, как совокупности простых вопросов.

2) Диагностика

Поиск в проблеме наиболее важных деталей, которые решаются в первую очередь. Используется при ограниченных ресурсах.

3) Экспертные методы

Эксперт — это человек, которого лицо, принимающее решение, или аналитическая группа, проводящая экспертизу, считают профессионалом достаточно высокого уровня в каком-то вопросе. Эксперты приглашаются для проведения экспертизы.

Экспертиза — проведение группой компетентных специалистов измерения некоторых характеристик для подготовки принятия решения. Экспертиза позволяет снизить риск принятия ошибочного решения. Типичные проблемы, требующие проведения экспертизы: определение целей, стоящих перед объектом управления (поиск новых рынков сбыта, изменение структуры управления); прогнозирование; разработка сценариев; генерирование альтернативных вариантов решений; принятие коллективных решений и т.д.

При проведении экспертиз используются экспертные оценки.

4) Метод Делфи

Экспертам, которые не знают друг друга, даются вопросы, связанные с решением проблемы; мнение меньшинства экспертов доводится до мнения большинства. Большинство должно либо согласиться с этим решением, либо его опровергнуть. Если большинство несогласно, то их аргументы передаются меньшинству и там анализируются. Этот процесс повторяется до тех пор, пока все эксперты не придут к одному мнению, либо перейдут к тому, что выделяется группы, которые не меняют своего решения.

Метод характеризуется тремя основными чертами: анонимностью, регулируемой обратной связью, групповым ответом. Анонимность достигается применением специальных опросников или другими способами индивидуального опроса. Регулируемая обратная связь осуществляется за счет проведения нескольких туров опроса. Результаты каждого тура обрабатываются с помощью статистических методов и сообщаются экспертам. Результатом обработки индивидуальных оценок являются групповые оценки. [2]

Этот метод используется для достижения эффективности.

5) Метод неспециалиста

Вопрос решается лицами, которые никогда не занимались данной проблемой, но являются специалистами в смежных областях.

6) Линейное программирование

Линейное программирование - это математический метод для принятия решений, заключающийся в поиске оптимального значения целевой функции, зависящей от некоторых переменных, при заданных дополнительных ограничениях.

7) Имитационное моделирование

Имитационное моделирование представляет собой многократное повторение эксперимента для оценки последствий определенных действий. Как только оценка произведена (т.е. определены характеристики исследуемой системы), становится возможным выбрать лучшую из предлагаемых альтернатив решения.

8) Метод теории вероятности

Задачи решаются в условиях частичной неопределенности (лицо, принимающее решение, знает вероятности возможных исходов) [3]

9) Метод теории игр

Задачи решаются в условиях полной неопределенности.

Это означает наличие таких условий, при котором процесс выполнения операции является неопределенным или противник противодействует сознательно, или отсутствуют ясные и четкие цели и задачи операции. Следствием такой неопределенности является то, что успех операции зависит не только от решений принимающих их людей, но и от решений или действий других людей. Чаще всего с помощью этого метода приходится разрешать конфликтные ситуации. Таким образом, теория игр — теория математических моделей принятия решений в условиях конфликта. К задачам, которые решаются с использованием метода теории игр, можно отнести следующие: торговые операции; анализ и проектирование иерархических структур управления и экономических механизмов; конкурентная борьба. Теория игр предназначена для получения решений в играх, которые играют только один раз.

10) Метод аналогий

Поиск возможных решений проблем на основе заимствования из других объектов управления. [4]

В заключение хотелось бы отметить, что неизбежность принятия управленческих решений прежде всего обоснована необходимостью учитывать происходящие в жизни изменения. В организации необходимо отслеживать состояние организации, связанной с цепочкой событий: установление цели — текущая ситуация — возникающая проблема (проблемы) — управленческое решение (решения).

При управлении организацией особое значение имеют и последствия принимаемых решений. На выполнение решения тратятся определенные экономические ресурсы и невозполнимый ресурс экономики — время. Следовательно, руководитель (менеджер) должен оценить (спрогнозировать) последствия принимаемых решений [5].

Руководитель должен понимать, что решения могут объединять, а могут разобщать людей. Непринятие решений или их несвоевременное принятие усиливает компонент децентрализации в организации, приносит ущерб ее целям. Таким образом, решение — это центральный момент всего процесса управления.

Использованные источники:

1. Образовательный сайт Викторовой Т.С. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.viktorova-ts.ru/page136/page191/index.html>, свободный. – Загл. с экрана.
2. Методы принятия управленческих решений [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://azps.ru/articles/org/org35.html>, свободный. – Загл. с экрана.
3. Основы теории принятия решений [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://b-i.narod.ru/sys.htm>, свободный. – Загл. с экрана.
4. Вся электронная библиотека. Менеджмент [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.bibliotekar.ru/biznes-29/42.htm>, свободный. – Загл. с экрана.
5. Смирнов Э. А. Управленческие решения: Учеб. пособие. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 263 с.

*Гребенищикова И.Д.
доцент кафедры ЭСИ
Маркин Н.О.
студент гр.452*

*Новосибирский государственный архитектурно-
строительный университет (Сибстрин)*

ОЦЕНКА РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ РОССИИ ПО ДАННЫМ ЗАРУБЕЖНЫХ АНАЛИТИЧЕСКИХ КОМПАНИЙ

Как показывает статистика, российский рынок развивается, в основном, за счет отечественных инвесторов. Доля иностранных инвесторов настолько мала, что не может повлиять на изменение ситуации на рынке в ту или иную сторону. Одной из особенностей российского рынка недвижимости является то, что он направлен на увеличение арендного потока. Если в Европе – чем больше срок аренды, тем ниже цена, то в нашем государстве все наоборот. Российские компании требуют за больший срок большую цену, ориентируясь на дальнейшее постепенное повышение цен. В то же время, иностранные продавцы ставят себе цель – сделать цены для покупателей максимально выгодными. Помимо всего прочего, отечественный рынок больше, чем в других странах, зависит от цен на нефтяном рынке. Однако, несмотря на все это, Россия может предложить иностранным инвесторам множество возможностей для вклада и развития и, как результат, большую отдачу. [1]

В последнее время в России был замечено стремительное развитие рынка инвестиций в строительство. Британская компания Jones Lang LaSalle, предоставляющая финансовые и комплексные профессиональные услуги в области коммерческой недвижимости отметила, что в 3 квартале 2012 года общий объем инвестиций в России вырос на 20 % - до \$ 2.4 млрд. по сравнению с \$ 1.96 млрд. за тот же период 2011 года. В то же время реальный объем инвестиций в недвижимость достиг \$ 5 млрд. с 1 по 3

квартал 2012, по сравнению с \$ 6 млрд за аналогичный период прошлого года. По данным отделения компании Capital Markets Researches, Jones Lang LaSalle по России и СНГ, хотя объем инвестиций в 2012 году планируется около 6.5 млрд долларов США, что на 2,5 млрд долларов США ниже, чем в предыдущем году, в целом, наблюдается тенденция роста объема инвестиций в 2012 году, по сравнению с 2010 годом. [2]

Как международный, так и внутренний спрос инвесторов сосредоточен на высококачественных активах. С 1 по 3 квартал 2012 году торговые и офисные сегменты привлекли подавляющее большинство инвестиций в основной капитал - 26,3% и 34,2% соответственно. Кроме того, инвестиции в складской сектор достигли 10,5% по сравнению с 6,4% в аналогичный период прошлого года.[2]

Московский рынок по-прежнему остается приоритетным для инвесторов. На него приходится 95 процентов от общего объема реальных инвестиций в недвижимость. Jones Lang LaSalle ожидают на высоком уровне, не ниже 2011 года (в 2011 году предложения иностранных инвесторов составили 38 процентов от общего объема инвестиций).[2]

В целом 80% инвестиций на российский рынок недвижимости поступили от соотечественников, но интерес со стороны иностранных инвесторов всё-таки существует. Так, в январе 2012 компания «Ernst & Young» являющаяся международным лидером в области аудита, налогообложения, консультационного сопровождения сделок и консультирования по вопросам ведения бизнеса, представила исследовательский материал «Trend indicator Real Estate Assets Investment state Russia 2012». В этой работе проводился опрос 550 строительных компаний в 12 европейских странах (Австрия, Бельгия, Франция, Германия, Люксембург, Нидерланды, Польша, Россия, Испания, Швеция, Швейцария, Великобритания). На вопрос "Как вы оцениваете общую привлекательность России как места для инвестиций в недвижимость в 2012 году" 53% ответили –«очень привлекательно», 35% - «привлекательно», 8% - «менее привлекательно», 4% - «нейтрально», 0%- нет ответа. Таким образом, данный опрос показал, что 88% европейских компаний считают российский рынок недвижимости привлекательным. На вопрос "Как вы оцениваете общую привлекательность России как места для инвестиций в недвижимость в 2012 году по сравнению с другими странами" - 74% компаний посчитали российский рынок более привлекательным, чем остальные рынки. Предполагается, что самыми активными продавцами недвижимости в России будут строительные компании и открытые фонды (86% опрошенных), а самыми активными покупателями будут банки, компании жилой недвижимости и строительные корпорации, 58% всех инвестиций уйдет в офисную недвижимость. Самым не привлекательными для инвестиций в России считаются рынки логистики и гостиничная недвижимость (2% и 6% соответственно). Зарубежные специалисты считают, что эти рынки больше

подходят для местных специалистов, чем для иностранных. Если смотреть по регионам, то зарубежные компании считают, что 42% офисных инвестиций поступит в Москву, 34% Санкт-Петербург. Что касается инвестиций в недвижимость розничной торговли то 31% пойдет в города с населением более 1 млн. [3]

За последние 18 месяцев основной акцент, с точки зрения цены и доходности, ставится на рынках г. Москва и г. Санкт-Петербург. Так же эти города рассматриваются как лучшие места для максимизации прибыли на рынке коммерческой недвижимости с минимумом инвестиционных рисков. Британская организация Business Monitor International (BMI), занимающаяся анализом страновых рисков для мирового бизнес-сообщества добавляет в этот список г. Сочи, но как временное явление, связанное с Олимпиадой – 2014. Компания предполагает также более сильную активизацию инвесторов на рынке недвижимости г. Москвы в связи проведением Чемпионата мира по футболу 2018 (2018 FIFA World Cup). [4]

На основе вышеизложенных данных можно сделать вывод, что российский рынок недвижимости молод, свеж и представляется прекрасным местом для потока иностранных и отечественных инвестиций. Преимущества российского рынка – огромное количество сырья, быстро развивающиеся технологии, наличие квалифицированных кадров, а так же политическая стабильность, которой не могут похвастаться многие европейские страны.

Использованные источники:

1. Публикации по экономике и финансам. 1999-2012 / Финансы.ру. - Москва. [Электронный источник]: URL <http://www.finansy.ru> .[Заглавие с экрана]
2. Наталья Копейченко / Jones Lang LaSalle Q3 2012 results : URL <http://www.joneslanglasalle.ru/Russia/EN-GB/Pages/NewsItem.aspx?ItemID=26212> . [Заглавие с экрана]
3. Ольга Архангельская, Екатерина Крылова /Trend indicator Real Estate Assets Investment state Russia 2012 : URL [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Russia-Real-estate-trend-indicator-2012/\\$FILE/Russia-Real-estate-trend-indicator-2012.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Russia-Real-estate-trend-indicator-2012/$FILE/Russia-Real-estate-trend-indicator-2012.pdf) , (дата обращения: 5 января 2012). [Заглавие с экрана]
4. Sam Hamrick / Russia Real Estate Report Q4 2012: URL <http://www.marketresearch.com/Business-Monitor-International-v304/Russia-Real-Estate-Q4-7192374/> .[Заглавие с экрана]

САМООРГАНИЗАЦИЯ ВУЗА КАК СЛОЖНОЙ СИСТЕМЫ

Самоорганизация присуща сложным развивающимся системам, таким как вуз, фирма, государство, общество. К изучению таких систем необходимы новые подходы, поскольку они являются нелинейными и неустойчивыми [3]. Системы этого типа более сложны, чем кибернетические системы; кроме открытости, гомеостаза, обучаемости, эти системы являются целеустремленными, адаптивными, относительно автономными (их реакции зависят не только от воздействий среды, но и от внутренних состояний).

Самоорганизующиеся системы (СОС) на основе взаимодействий с внешней средой и обработки получаемой из среды информации строят модель мира, т.е. формируют онтологию окружающего мира. Однако являясь наблюдателями в системе «СОС-среда», СОС сами воздействуют на среду. Такой наблюдатель, участвующий в обменах со средой, влияющий на нее (перцептивная петля Нейссера) характерен для функционирования СОС.

СОС непрерывно изменяются под воздействием внешней среды и, главное, под влияниями внутренней среды, понимания ее онтологической структуры и построения онтологической модели мира. В этом плане социально-экономические системы самоорганизующиеся, т.к. сохраняют устойчивость, внутреннюю гармонию, развиваются, направляя свое движение к определенным центрам притяжения - аттракторам. Основной закономерностью самоорганизации является эволюция сложных систем.

Под *самоорганизацией* понимается *свойство сложной системы изменять свои характеристики без внешних воздействий, под влиянием целевых установок и внутренних состояний*. Эти свойства самоорганизации проявляются на макроуровне в определенных эмпирических законах. Одним из них является закон Ципфа: частота появления n -го часто используемого слова обратно пропорциональна его рангу n . Такой гиперболический закон оказывается характерным для ряда сложных социальных процессов: размеров города $R_n = R_0/n$, где R_0 - размер наибольшего города; частоты появления слов $F(n) = F_0 / n$, где n -ранг слова, F_0 - нормирующий множитель.

Проверим закон Ципфа на ряде примеров функционирования вуза. На экзамене по стратегическому управлению фирмой студенты получили следующие оценки (табл. 1).

Таблица 1 - Распределение оценок студентов

Количество	отлично	хорошо	удовлетворительно	Не удовлетворительно
Студентов	10	5	3	2
Вероятность, f	0,5	0,25	0,15	0,1
Ранги, r	1	2	3	4

Это распределение носит гиперболический характер и имеет вид:

$$r = 0,5 / f \quad (1)$$

На профилирующей кафедре 49 опубликованных статей за год распределились таким образом (табл. 2).

Таблица 2 - Распределение публикаций сотрудников кафедры

Количество	25	13	7	3	1
Частота, f	1	2	4	7	13
Вероятности р	0,51	0,26	0,14	0,06	0,02
Ранг, r	1	2	3	4	5

График этой функции также близок к гиперболическому распределению (рисунок 1).

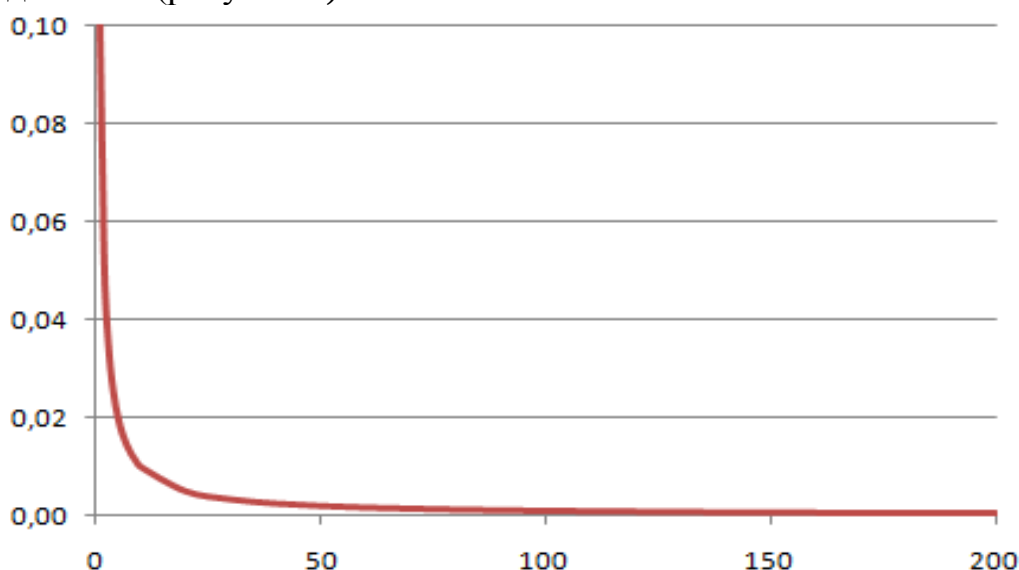


Рисунок 1 - Гиперболическое распределение Ципфа.

При этом произведение ранга на вероятность имеет примерно одинаковое значение. Интересно, что статистика дает следующее распределение умений людей: примерно 9% населения страны умеют зарабатывать деньги, 1%- имеет предпринимательский талант, 0,1%- генераторы идей, творческие личности, т.е. это распределение имеет не гауссов характер, и это может отражаться в социальных процессах. Если вероятность встретить действительно талантливого студента 0,2 (100 из 500 чел.), можно оценить инверсную частоту как:

$$I = \lg(\text{Общее число} / \text{Число талантов}) = \lg 5 = 0,7 \text{ хартли} \quad (2)$$

Этот индекс будет выше у вуза, где раскрывшихся талантов будет меньше, поэтому мерой инверсной частоты лучше применить обратную величину:

$$i = \lg(\text{Число талантов} / \text{Общее число}) = -\lg 50/500 = 1,0 \text{ хартли} \quad (3)$$

Попробуем оценить вес ученого; если он входит в первую двадцатку из 350 преподавателей, то его показатель инверсной частоты равен:

$$i = -\lg(20/350) = 1,24 \text{ хартли} \quad (4)$$

Если учесть его частоту в множестве
 $p = 20/350 = 0,06$ (5)

то его вес будет равен:
 $w = i \cdot p = 0,074$ (6)

Если он входит в первую десятку успешных ученых, то
 $I = 1,54, p = 0,029, w = 0,044,$

Т.е. этот показатель чувствителен к рейтингу ученого и его можно использовать в рейтинговой системе.

Закон Ципфа таким образом отражает результаты процессов самоорганизации в социальных системах, свидетельствует о наличии синергетических механизмов саморегуляции, связи количественных и качественных характеристик процессов. Закон Ципфа показывает тенденцию дальнейшего увеличения удельного веса элементов, обладающих более высоким рейтингом или рангом. Эта тенденция хорошо видна на примере роста уровня образования и смещения асимметрии закона Ципфа влево. Например, в России за последние 10 лет существенно вырос накопленный образовательный потенциал и количество специалистов с высшим образованием. То же имеет место в развитых странах. По изменению моментов и асимметричности закона Ципфа можно судить о процессах самоорганизации. Если закон Ципфа рассчитывать по формуле:

$$U = (\max x) / r^b \quad (7)$$

где $\max x$ – наибольшая величина признака в убывающей последовательности, то параметр b характеризует степень самоорганизации системы, уровень порядка.

Интересны рыночные интерпретации закона Ципфа: если наиболее эффективные фирмы имеют ранг 1, то лишь $1/2$ их числа будет иметь ранг 2, соответственно $1/3$ – ранг 3 и т.д. На этой основе можно строить модель рыночной ситуации. Также интересен закон Прайса, который утверждает, что число ученых y , опубликовавших 50% всех статей в вузе, равно корню квадратному из количества n ученых в вузе:

$$y = \sqrt{n} \quad (8)$$

Если в вузе 350 ученых (преподавателей), то число $y = \sqrt{350} = 19$ человек, т.е. 19 преподавателей опубликуют 50% всех работ вуза. Этот результат также свидетельствует о наличии соотношений между количеством и качеством в творческом потенциале вуза. Для перехода вуза к стратегии возрастающей отдачи необходимо наличие большего числа успешных ученых в вузе. Поэтому в американских вузах есть категория пожизненных профессоров, которые продолжают творческую работу в вузе в пенсионном возрасте. Можно отметить также фрактальный характер процессов вузе: если на уровне факультетов 20% более эффективны, то на них примерно 20% обеспечивают этот эффект, на кафедре 20% преподавателей обеспечивают результаты кафедры. Интересно, что в последнем перечне ведущих вузов России представлено только 20% от

общего их общего количества («принцип Парето 20/80»). Происходит фундаментальный переворот: не человек служит развитию производства, а производство служит человеческому развитию, самосознанию.

Анализ фактов, приводимых многими авторами, показывают, что никогда еще власть и богатство не были сконцентрированы в столь немногих руках. Менее 0,5% американцев, т. е. 843 000 семей, владеют 56,2% реального имущества и 37,4% финансовых активов. Под этим слоем сверхбогатой части социума располагается слой новых работников знания. Это 3,8 млн. человек или 4% работающего населения. Они руководят цифровой экономикой высоких технологий. Доход этих 4% равняется доходу 51% (49,2 млн.) трудящихся, стоящих на нижних ступенях пирамиды доходов. К этой элите сектора знания (knowledge elite) нужно прибавить еще 16% людей, занятых интеллектуальными профессиями. Итак, все работники «отрасли знания» составляют 20% работающего населения и делят между собой половину валового социального продукта. Доходы остальных 80% населения, напротив, уменьшились, и «средний класс» значительно сократился. Согласно опросу *Wall Street Journal*, «более 35% молодых выпускников высшей школы вынуждены были пойти на работу, которая не требует высшего образования. Никогда еще со времен Второй мировой войны рынок труда для выпускников высшей школы не был так узок» [2].

В условиях быстро меняющейся среды предприятия возрастает важность динамического моделирования для правильного выбора решений. Существует ряд подходов к моделированию динамики процессов управления, развиваются методы динамического моделирования в когнитивном анализе.

Динамика процессов управления развитием экономических и социальных систем изучалась на основе аппарата дифференциальных уравнений и передаточных функций в теории автоматического регулирования, затем стали применяться вероятностные модели дискретных процессов, имитационные модели. В 60-х годах разработаны модели системной динамики, в 90-х - мультиагентные системы и когнитивные методы [1] (рис. 2).

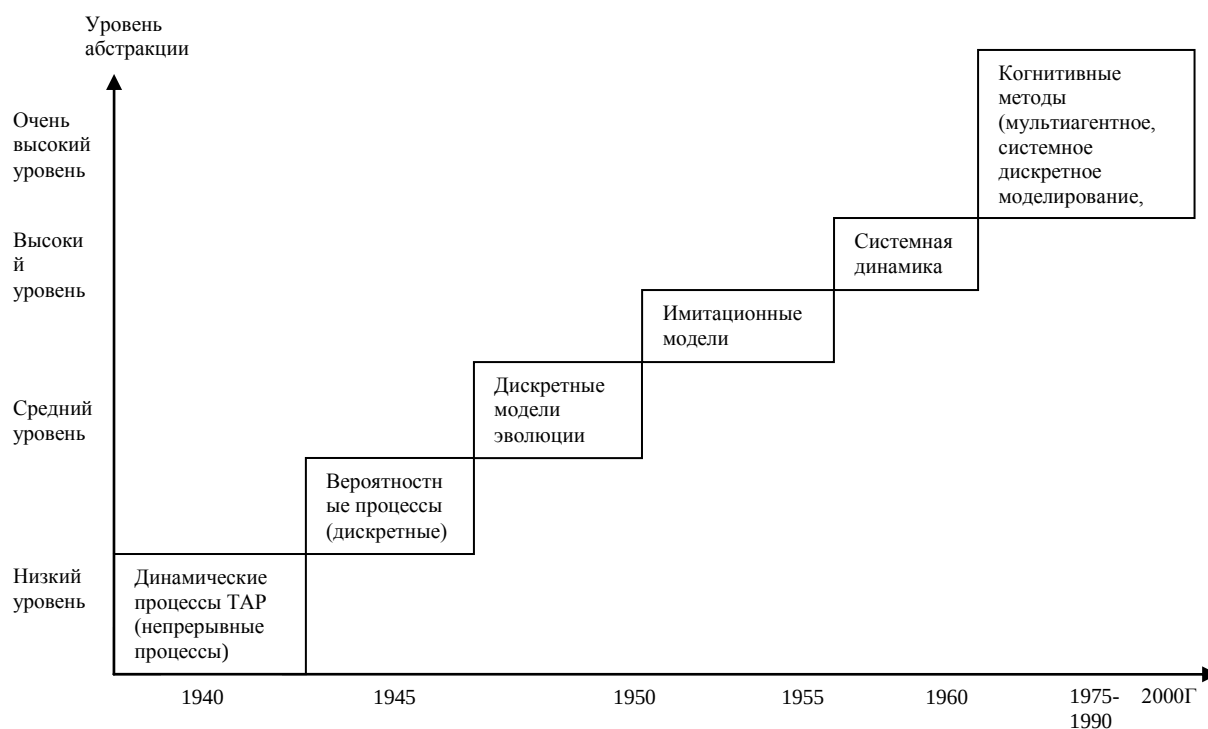


Рисунок 2 – Возрастание сложности динамического моделирования
Поэтому можно выделить семь основных подходов к моделированию динамики систем управления (рис. 3).

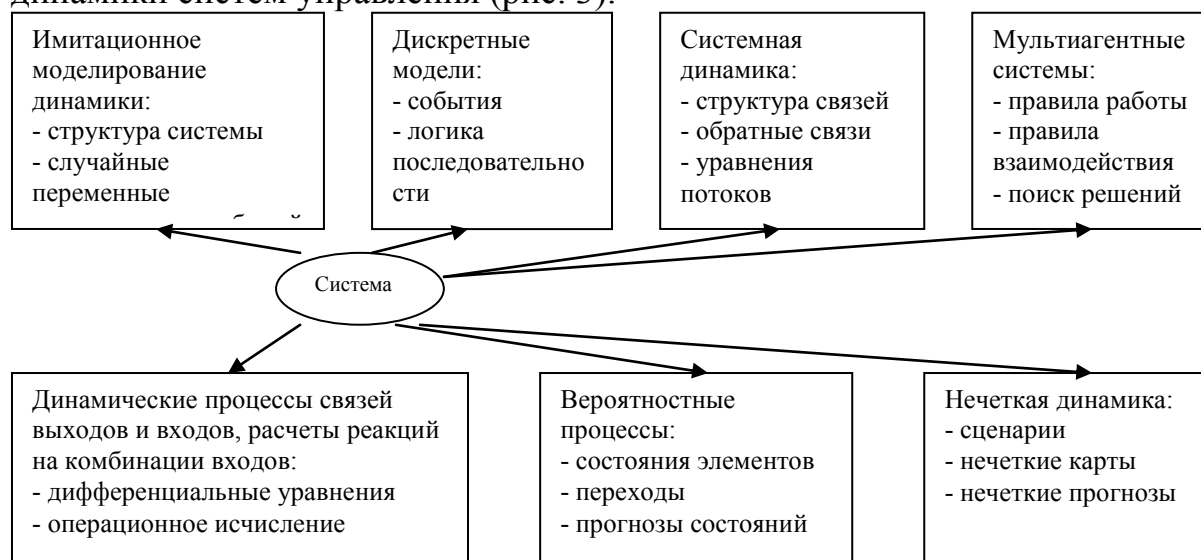


Рисунок 3 – Основные подходы к моделям динамики систем управления.

Таким образом, система образования, играющая стратегическую роль в развитии экономики, должна являться системой с возрастающей отдачей вложений. Процесс накопления и использования знаний в экономике можно изучать и прогнозировать методами динамического моделирования.

Для сложных социальных процессов характерна самоадаптация на базе самоорганизации, благодаря которой характеристики процесса распределяются по рангам в соответствии с существенно асимметричным

законом, при этом возможен длинный хвост распределения. Кривая выживаемости вузов разных размеров имеет двустороннее распределение, показывающее уменьшение количества вузов при изменении их размеров. Среднее значение распределения показателей эффективности вузов сильно зависит от выборки. Ввиду повторяемости процессов в вузах можно говорить об их фрактальном самоподобии.

Использованные источники:

1. Долятовский В.А., Долятовская Т.И. Когнитивные методы в менеджменте. Учебное пособие- Ростов-на-Дону: РГЭУ «РИНХ», 2010, 167 с.
2. Казарян М.А. Концептуальные основы воспроизводства человеческого капитала в предпринимательской экономике // автореферат на соискание ученой степени д.э.н. М.: 2009 – 54 с.
3. Трапезников В.А. Вопросы управления экономическими системами/ Вопросы экономики, №2, 1972.

Грунистая О.С.

*бакалавр 4 курса факультета управления и предпринимательства
Белгородский государственный национальный
исследовательский университет
Россия, г. Белгород*

БЕЗРАБОТИЦА В РОССИИ: ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ

Одной из коренных социально-экономических проблем современного этапа развития российского общества является проблема безработицы.

Безработица влечет за собой расточение в огромных масштабах главной производительной силы общества - рабочей силы, существенное сокращение потенциального валового продукта и национального дохода страны. Очевидно, что при неполном использовании имеющихся ресурсов рабочей силы экономическая система работает, не достигая границ своих производственных возможностей. Таким образом, показатель безработицы является одним из ключевых показателей для определения общего состояния экономики, для оценки его эффективности. В силу этого проблема безработицы в Российской Федерации приобретает исключительную актуальность [5].

Безработица - это явление, органически связанное с рынком труда. По определению Международной организации труда - безработным признается любой, кто на данный момент не имеет работы, ищет работу и готов приступить к ней. По российскому законодательству, безработными признаются трудоспособные граждане, которые не имеют работы и заработка, зарегистрированы в органах службы занятости в целях поиска подходящей работы, ищут работу и готовы приступить к ней [5].

Безработица измеряется двумя основными показателями:

- **Уровень безработицы** исчисляется как доля официально зарегистрированных полностью безработных в численности

самодостаточного населения, то есть людей, живущих на доходы от своего труда. Этот показатель не дает полного представления о ситуациях, складывающихся в сфере занятости. Так, человек может быть фактически безработным: работать один час в день, не регистрироваться на бирже труда, но официально он не будет числиться безработным. В соответствии с методикой Федеральной службы занятости России, подготовленной с учетом международных норм, показатель уровня безработицы определяется как отношение официально зарегистрированных в государственной службе занятости безработных к численности экономически активного населения (населения страны, которое имеет или желает и потенциально может иметь самостоятельный источник средств существования), выраженное в %. Числитель при этом определяется службой занятости за определенный период (месяц, квартал, полугодие и год), знаменатель является показателем, который представляют органы Государственного комитета по статистике России на основании проводимого обследования домашних хозяйств по проблемам занятости населения.

- **Продолжительность безработицы** дает более верную оценку занятости. Она может свидетельствовать о быстром распространении технологических нововведений, вызывающих динамичные изменения в структуре спроса на рабочую силу и ее интенсивную миграцию, высокой мобильности рынка рабочей силы, существовании эффективных систем информации о вакансиях и переквалификации работников и др., поэтому эта комбинация выглядит предпочтительнее [4].

Как свидетельствуют последние данные Росстата по итогам октября 2012 года – января – 2013 года, уровень безработицы в большинстве российских регионов остается невысоким и в основном демонстрирует снижение. Уровень безработицы в декабре 2012 составил 5,28%, изменившись на -0,13% по сравнению с ноябрем 2012 (5,41%), и -0,82% по сравнению с декабрем 2011 (6,10%).

Как говорится в сообщении пресс-службы министерства труда и социальной защиты России, в связи с посткризисным восстановлением экономики численность занятых в экономике в 2012 году увеличилась на 600 тысяч человек до 68,3 миллиона человек. По итогам III квартала 2012 года уровень занятости в РФ составил 65,1%, что существенно превышает докризисные показатели.

При этом в 2013-2015 годах в связи с сокращением численности населения трудоспособного возраста прогнозируется снижение численности трудовых ресурсов примерно на 1 миллион человек ежегодно, что приведет к снижению численности занятых в экономике. При этом негативные демографические тенденции будут смягчены ростом численности

работающих лиц старше пенсионного возраста (удельный вес в численности трудовых ресурсов возрастет с 9,6% в 2011 году до 10,5% в 2015 году) и иностранных трудовых мигрантов (с 2,1% до 2,9% соответственно). В результате численность занятых в экономике в 2013 году снизится на 0,2 миллиона человек, в 2014 году – на 0,3 миллиона, в 2015 году – на 0,4 миллиона человек [7].

Если посмотреть на показатели безработицы других европейских стран по итогам мая 2012 года, то позиции России будут одними из самых лучших.

Согласно рейтингу, абсолютным лидером по уровню безработицы является Испания с 24,6% ищущих работу граждан. На втором месте оказалась Греция (21,9%), на третьем — Португалия (15,2%). В пятерке лидеров рейтинга еще одна страна с экономическими проблемами — Латвия (15,3%), а также Ирландия (14,6%). Опасно высоким является также уровень безработицы и в странах, занимающих второе и третье место в Еврозоне по масштабам национальных экономик - Франции (10,1%) и Италии (10,1%). Самый низкий уровень безработицы отмечен в Австрии (4,1%), Нидерландах (5,1%), Люксембурге (5,4%) и Германии (5,6%) [1].

Причины, почему в России ситуация с безработицей выглядит относительно благополучно (в среднем по рейтингу уровень безработицы в Европе в 1,5 раза выше), не внушают особенного оптимизма. Дело в том, что в России в отличие от многих стран Европы уровень социальных гарантий для безработных крайне низок, и именно это является одним из основных экономических мотивов для поиска работы. Поэтому россияне зачастую соглашались на очень низкую оплату или не соответствующие своим способностям параметры труда и тем самым не дают России подняться высоко в рейтинге стран с высокой безработицей.

Также для части жителей страны еще с советского времени статус безработного обладает большим уровнем негативного восприятия. Как результат, некоторые россияне стремятся от него избавиться, соглашаясь на менее привлекательные условия, считают аналитики Центра экономических исследований «РИА-Аналитика» [6].

Однако, несмотря на общую благоприятную ситуацию в целом по стране, в разрезе регионов картина сильно отличается. Как показали результаты рейтинга, подготовленного экспертами Центра экономических исследований «РИА-Аналитика» РИА Новости на основании данных Росстата, сохраняется значительный разброс по уровню безработицы по субъектам РФ. Так, самый высокий уровень безработицы по методологии МОТ зафиксирован в Республике Ингушетия – 49.1%, в Чеченской Республике – 36.3% и Республике Тыва – 24.2%. Причем такая ситуация наблюдается уже достаточно давно, и несмотря на все усилия федеральной и региональных властей, пока переломить ее не удастся. Самый низкий уровень безработицы – в Москве – 1.0%, Санкт-Петербурге – 1.4%, а также в Ленинградской области (3.1%) [2].

Стоит отметить, что подобная ситуация не вызвана кризисом - она практически традиционна для России. Причем колоссальная разница в уровнях безработицы присутствует не только между регионами, но и между городами и населенными пунктами внутри одной территории. Как правило, в крупном городе она минимальная, а в глубинке может быть на порядок выше. Особенно, если эта глубинка сельскохозяйственная. По данным того же Минздравсоцразвития, общая безработица выше в сельской местности, чем в городской, в 1,8 раза, официальная (зарегистрированная) - в полтора раза.

Другая проблема, связанная с безработицей, - несоответствие потребностей рынка труда и имеющихся на нем специалистов. Вузы пачками готовят юристов, экономистов, психологов, а предприятия нуждаются в квалифицированных рабочих и инженерах. Этот дисбаланс образовался по меньшей мере лет десять назад, когда закрывались заводы, а на оставшихся стали платить минимальные зарплаты. Сейчас ситуация стала меняться в пользу «технарей», но предубеждение к техническим профессиям засело в головах молодых россиян глубоко и они продолжают по инерции изучать экономические и гуманитарные науки. После чего встают на учет в службе занятости или работают продавцами в магазинах. Последнее, кстати, связано не столько с переизбытком таких специалистов на рынке труда, сколько с низким качеством их подготовки. «Юристов много, но когда вам понадобится хороший специалист, попробуйте его найти», - сказал как-то на пресс-конференции замминистра здравоохранения и социального развития Максим Топилин.

При этом рецептов лечения этой болезни рынка труда пока не найдено. Есть договоренность между Рострудом и Министерством образования, что первые будут отслеживать, какие вузы поставляют безработных, а вторые уже как-то на них влиять. Но о результатах этой работы пока ничего не известно [3].

Показательно, что в нашей стране безработица измеряется не с помощью обследования, а количеством безработных, зарегистрированных государственной службой занятости. Опыт прибалтийских стран свидетельствует, что такое прямое измерение приводит к недооценке действительного уровня безработицы, поскольку из-за низких пособий по безработице, люди не спешат регистрироваться. Если западные страны обеспокоены щедростью социальных пособий по безработице, что может снижать стимулы к поиску нового рабочего места и увеличивает продолжительность безработицы, то в России нищенские пособия способствуют сохранению невысокого официального уровня безработицы. Таким образом, низкий уровень безработицы в большей мере связан с действующей системой регистрации безработицы, чрезвычайно низким пособием по безработице, ограниченными возможностями переподготовки безработных и низкой вероятностью

последующего трудоустройства, предложением, как правило, низкооплачиваемых рабочих мест, которое сдерживает поступление квалифицированной рабочей силы на рынок труда.

Очевидно, чем более оперативный и кратковременный характер носит та или иная проблема занятости, тем выше вероятность использования прямого административного воздействия. Поскольку решение вопроса о наличии избыточной занятости в отечественной экономике является приоритетным, именно меры по ее снижению должны учитываться при разработке концепции регулирования экономических отношений занятости. Эта концепция должна включать:

- макроэкономическое регулирование, создающее общую среду, содействующую эффективной занятости (инвестиционная, структурная политика, разгосударствление и приватизация, создание благоприятных условий для мелкого бизнеса) и улучшению качественных характеристик человеческого капитала;
- государственную политику занятости, воздействующую на формы, структуру, уровень занятости и безработицы административными, правовыми, финансово – кредитными методами;
- регулирование занятости на предприятиях за счет активизации действий кадровых служб предприятий в направлении создания внутренних рынков труда, их сотрудничества с региональными центрами занятости;
- регулирование отношений занятости с помощью общественных организаций субъектов этих отношений [8].

Забота государства о достижении в стране наиболее полной и эффективной занятости как важной социальной гарантии для экономически активного населения является важнейшим аспектом государственного регулирования рынка труда, механизм формирования которого будет постоянно совершенствоваться применительно к новым условиям развития рыночной экономики, структурной перестройки производства, формирования эффективной социальной политики.

Использованные источники:

1. Безработица в ЕС побила рекорд за всю историю существования еврозоны// NEWSru.com // Новости экономики [Электронный ресурс]. URL: http://newsru.com/finance/02jul2012/eu_unemplo.html (дата обращения: 14.02.2013).
2. Безработица в регионах РФ – от 1% в Москве до 49% в Ингушетии // РИА Новости [Электронный ресурс]. URL: http://ria.ru/research_rating/20120322/602723913.html (дата обращения: 12.02.2013).
3. Безработица в тумане // Российская газета [Электронный ресурс]. URL: <http://www.rg.ru/2011/02/04/zanyatost-site.html> (дата обращения: 15.02.2013).

4. Виды и формы безработицы // Эффективная экономика [Электронный ресурс]. URL: <http://www.nice-economic.ru/mecos-487-2.html> (дата обращения: 10.02.2013).
5. Григорьева И. А. Проблема безработицы и пути ее преодоления на примере России и США // Российская академия естествознания [Электронный ресурс]. URL: <http://rae.ru/forum2011/14/607> (дата обращения: 11.02.2013).
6. Ольга Селезнёва. У России есть шанс покинуть рейтинг стран с высоким уровнем безработицы // Ежедневная деловая газета РБК daily [Электронный ресурс]. URL: <http://www.rbcdaily.ru/politics/562949980701800> (дата обращения: 13.02.2013).
7. Официальная безработица в РФ до 2015 г сохранится на уровне 1,1 млн человек – Минтруд // Агентство экономической информации «Прайм» [Электронный ресурс]. URL: <http://www.1prime.ru/Statistics/20130122/760646441.html> (дата обращения: 14.02.2013)
8. Статистика безработицы и её последствия // Викиверситет [Электронный ресурс]. URL: http://ru.wikiversity.org/wiki/Статистика_безработицы_и_её_последствия

*Грунистая О.С.
бакалавр 4 курса факультета управления и предпринимательства
Белгородский государственный национальный
исследовательский университет
Россия, г. Белгород*

ПРОБЛЕМА РАЗВИТИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦИАЛА В РОССИИ

В современном обществе информация превратилась в коллективный продукт человечества, продукт его глобализации, ставшей основным вектором его исторического развития. По мнению А. Торкунова, «индустриальная эпоха уходит в прошлое, на смену приходит эпоха глобальной информационной революции и принципиально иной информационной открытости. Стратегическим ресурсом XXI века становятся знания и умение человека пользоваться этими знаниями...самым значимым социальным аспектом глобализации стало расширение возможностей для раскрытия человеческих потенций. Мы больше не можем создавать закрытые системы и модели, будь то политика, экономика, культура, наука и образование» [12].

По мнению, Г.К. Ашина, будущее нашей страны будет определяться не нефтяными и газовыми богатствами, а интеллектуальным потенциалом, уровнем развития науки и образования, высоких технологий [2].

Наука к концу XX в. стала важнейшей производительной силой. Экономическая, финансовая, военная, политическая мощь развитых государств ныне непосредственно зависит от фундаментальных исследований, удельного веса наукоемкой продукции в общем объеме промышленного производства и валового национального продукта. Рост интеллектуального потенциала определяется, с одной стороны, возможностями обеспечивать науку современными, капиталоемкими приборами, аппаратами и установками (космические станции, синхротроны, радиотелескопы, суперкомпьютеры и др.), которые являются воплощением новейших достижений научной и технической мысли, а также дорогими материалами высокой степени чистоты, а с другой — возможностями подготовки достаточного количества квалифицированных кадров ученых, инженеров, техников, управленцев высокого уровня. Исходя из вышесказанного, под интеллектуальным потенциалом общества следует понимать совокупность человеческих, материальных и финансовых ресурсов, которые задействованы в двух тесно связанных между собой ключевых областях интеллектуальной жизни общества — науке и образовании и измеренная величина которых показывает созданную и накопленную в обществе способность к творческому созданию новых знаний, технологий продуктов.

Индекс развития интеллектуального потенциала общества является важнейшим компонентом более общего показателя, получившего наименование индекса развития человеческого потенциала (human development index) — ИРЧП. По инициативе ООН с 1990 г. ИРЧП исчисляется практически для всех стран мира. Результаты измерений систематически публикуются в научной печати и справочных изданиях. Считается, что страны, у которых ИРЧП равен 80 пунктам и выше, обладают высоким уровнем человеческого развития, от 50 до 79 — средним, ниже 50 — низким. В нашей стране этот показатель снизился с 0,894 (52-е место в мире) в 1992 г. до 0,802 в 2005 г. (67-е место) [7].

Снижение ИРЧП непосредственно обусловлено снижением индекса интеллектуального потенциала, динамика которого находится в корреляционной зависимости с двумя из четырех показателей ИРЧП: уровня грамотности населения (% в возрасте от 15 лет и старше) и совокупного коэффициента охвата населения средним и высшим образованием.

Стоит отметить, что состояние дел в сфере интеллектуальной деятельности России является на настоящий момент крайне неудовлетворительным. Если в большинстве стран мира отмечается стремление к развитию интеллектуального потенциала, то в России

прослеживается прямо противоположная тенденция — к его неэффективному использованию и разрушению [3].

Вот наиболее важные и актуальные из российских проблем: все еще низкий уровень материально-технической базы нашего образования; снижение доступности образования (обучение в школах и вузах становится по сути платным и менее обязательным). 15–17 % молодежи в возрасте 15–21 года не имеют в настоящее время среднего образования. В то время как по объективным демографическим причинам снижается количество детей школьного возраста, увеличивается количество детей, по тем или иным причинам не охваченных обучением, по некоторым данным — 3 млн человек [4, с. 23]

Общество тревожит вопрос дальнейшей коммерциализации обучения. Бесплатное обучение получают сегодня лишь 2,8 млн студентов, 3,1 млн человек платят так или иначе за обучение. По удельному весу студентов, обучающихся на платной основе, Россия, к сожалению, опережает европейские страны, где в частных вузах обучается всего 1 % студентов. Из-за низкой платежеспособности населения, согласно опросам, лишь 5 % граждан готовы сегодня вкладывать часть семейных средств в школьное образование своих детей, 10 % — в высшее. Доля студентов, обучающихся на коммерческой основе, в России выросла в 1993–2008 гг. с 3,8 до 45 %. Сегодня эта тенденция сохраняется [6, с. 55].

Среди причин, существенно влияющих на снижение интеллектуального потенциала нации, можно назвать чудовищно неэффективное распределение средств; воровство, коррупцию, отказ бизнеса от оплаты научных разработок. В первую тысячу мировых компаний по уровню затрат на исследования и разработки входят только три российские компании — «Газпром», «Автоваз», ОАО «Ситроникс» [1, с. 7].

Не менее важной является проблема так называемой «утечки умов». «Утечка умов» и отток «ноу-хау» являются сегодня едва ли не главной проблемой на пути модернизации экономики России. По данным Министерства образования РФ, с 1989 по 2004 гг. из России уехали 25 тыс. ученых, 30 тыс. работают за рубежом по временным контрактам. Общие потери составили более 1 трлн дол. Процент цитируемости русских ученых из США составляет 44 %, а из России — 10 % [4].

Едва ли является утешительной мысль, что «утечка умов» — глобальное явление и Россия находится не на первых строках печального рейтинга по данному вопросу. Одно из первых мест в ЕЭС, как ни странно, занимает Великобритания — 10 % специалистов с высшим образованием уезжают за рубеж [4]. Сумма ущерба исчисляется исходя из стоимости подготовки высококвалифицированного специалиста, которая на Западе достигает 300–700 тыс. дол., а в России — до 50 тыс. дол. Однако при этом не учитывается потенциальная прибыль от вклада специалиста в экономику страны-«реципиента». По некоторым данным, третья часть всех

компьютерных программ «Microsoft» разработана российскими программистами, составляющими значительную часть сотрудников компьютерных фирм так называемой Силиконовой долины.

Причины этого явления в России разнообразны. Помимо низкой оплаты труда специалистов следует назвать развал промышленных предприятий в условиях перестройки и в настоящее время. Именно невостребованность на родине побуждает все большее количество аспирантов, студентов, преподавателей и научных сотрудников ориентироваться на работу за рубежом и использовать для этого любые возможности.

Существуют и другие признаки кризиса системы образования, и не стоит искать причины только в отсутствии должного финансирования.

Усиливаемый глобализацией императив инновационной активности подразумевает сегодня повышение роли государства и уровня его ответственности за выработку долгосрочной стратегии в области формирования и использования человеческого капитала. В современной глобальной экономике царит острейшая конкуренция, требуются глубокие и разносторонние знания.

Инновационный тип развития обусловил особенности формирования человеческого капитала. Прежде всего, это неразрывная связь образования с производственной деятельностью на протяжении всей трудовой жизни. Здесь решающую роль должна играть система непрерывного обучения, где на первый план выходит творческий элемент – не просто накопление новых знаний и навыков в процессе трудовой деятельности, но умение их творчески применять, по существу вырабатывать «ноу-хау». Вторым важным элементом является то, что требование непрерывного образования и постоянная активизация творческих возможностей относится не только к отдельным личностям, но в целом к коллективу, персоналу учреждений, фирм, ко всем. Все должны постоянно учиться [9].

Исходя из рассмотренных тенденций, свидетельствующих о низкой эффективности использования интеллектуального потенциала России, его слабой востребованности можно говорить о наличии внутреннего кризиса интеллектуальной и научной сфер России. По мнению В.Ж. Келле, в России необходимо заново создавать инновационную систему, основанную на принципах рыночной экономики. Такого рода системы доказали свою эффективность в экономически развитых странах и свое преимущество перед инновационной системой командно-административного типа. Создание инновационной системы — не частная проблема, а задача и технологическая, и социально-экономическая, и социокультурная. Система будет функционировать, если у общества, производства имеется постоянный спрос на технологические инновации. Такой спрос возникает, когда оно движется по инновационному пути. А именно этот путь является оптимальным для современной России. Поэтому создание национальной

инновационной системы можно с полным основанием считать ключевой проблемой современного развития России [5].

В последние годы, ситуация начала меняться в положительном направлении, что вызывает осторожный оптимизм.

Правительство поощряет научную общественность, разрабатывающую целый ряд проектов, в рамках которых создаются совместные международные образовательные и научные программы и центры (актуальным проектом является подмосковное «Сколково»); заключаются двусторонние договоры между российскими и иностранными университетами, НИИ и т.п. по развитию научного потенциала. Важным направлением является финансирование зарубежных стажировок российских студентов, аспирантов, выпускников российских вузов отечественными предприятиями и организациями, заинтересованными в получении специалистов, владеющих передовым зарубежным опытом, современными технологиями. В России создано 120 бизнес-инкубаторов и технопарков; 100 центров трансфера технологий; 50 государственных научных центров. Сегодня государство тратит на науку почти 500 млрд руб. в год. С 2005 г. по настоящее время финансирование научных исследований выросло в 1,6 раза, с 1999 г. – в 10 раз. Но, несмотря на этот «золотой ливень», состояние российской науки по-прежнему оставляет желать лучшего. Одним словом, налицо атрибуты инноваций, но, по справедливому замечанию президента «Деловой России» А. Галушки, системы все-таки нет [11].

Важным средством решения проблем «утечки умов» должно стать содействие закреплению выпускников российских вузов, высококвалифицированных специалистов в российской системе образования, науки, передовых отраслях экономики через систему стимулирующих мер экономического и социального характера. Среди них – обеспечение жильем молодых специалистов, значительное повышение оплаты их труда, создание привлекательных для молодежи и перспективных с профессиональной точки зрения рабочих мест.

Существует значительный потенциал «интеллектуального возвращения» в Россию – в виде идей, профессиональных знаний и умений тех высококвалифицированных мигрантов, которые, не желая возвращаться навсегда, не исключают для себя в будущем профессиональное сотрудничество с отечеством в той или иной форме. А в свете современной теории глобализации интеллектуальных ресурсов возврат идей имеет не меньшее значение для развития интеллектуально-технического потенциала страны-донора – России, чем физический возврат людей [9].

Разрабатываются и иные формы сохранения интеллектуального потенциала. На государственном уровне ежегодно предоставляется поддержка в форме грантов (гранты или стипендии президента Российской Федерации) для молодых высококвалифицированных специалистов и их научных руководителей. В целом ряде крупных российских вузов создаются

системы финансовой поддержки научной молодежи, а также высококвалифицированных научно-преподавательских кадров со степенью кандидата наук, которая является важным звеном многоуровневой подготовки научно-педагогических кадров высшей квалификации.

Необходимой составляющей для сохранения и развития интеллектуального, или человеческого, капитала является дальнейшее усиление конвергенции науки и высшего образования. Правительством Российской Федерации реализуются два направления – формирование сети национальных исследовательских университетов на базе наиболее передовых в научном отношении вузов, целью которых является подготовка конкурентоспособных специалистов для инновационных наукоемких областей российской экономики [10], и создание в крупнейших региональных центрах федеральных университетов (путем реструктуризации и совершенствования системы образования в существующих вузах) – в Северо-Западном, Южном, Сибирском, Дальневосточном и других округах [8].

Рассматриваемая проблема очень сложна, многогранна. Отечественная система образования, которая нуждается в глубоком продуманном реформировании, а не в революционной перестройке, все еще остается, как нам представляется, важным фактором сохранения достойного места России в ряду ведущих стран мира. Даже на фоне наиболее развитых регионов мира Россия предстает одной из богатейших мировых держав по величине человеческого капитала. Чтобы занять достойное место в глобальном мире, необходимо быстро и решительно перейти на инновационный путь развития, где научно-техническая, образовательная и промышленная политика должны составлять единую сущность, основу. Анализ сложившейся в стране ситуации, проведенный в статье, позволяет сделать вывод, что руководство страны, интеллектуальное сообщество не только осознают вызовы, перед которыми мы оказались в последние годы, но и принимают конкретные меры по выводу страны из кризиса.

Использованные источники:

1. Алферов Ж. Наука попала в катастрофу // Аргументы недели. 2011. 22 февраля. - С. 7.
2. Ашин Г.К., Игнатов В.Г. и др. Образовательная и кадровая политика как факторы формирования элиты (отечественный и зарубежный опыт). — Ростов-на-Дону: СКАГС, 2007. — С.32.
3. Беляева О.В. Состояние интеллектуального потенциала Российской науки // Центр проблемного анализа и государственно-управленческого консультирования [Электронный ресурс]. URL: <http://rusrand.ru/konf1/belyaeva.pdf> (дата обращения: 17.02.2013).
4. Зими́на Т. Утечка мозгов или циркуляция талантов? [Электронный ресурс]. URL: <http://dic.academic.ru/dic.nsf/ruwiki/1158542> (дата обращения: 18.02.2013).

5. Келле В. Ж. Духовность и интеллектуальный потенциал. // В диапазоне гуманитарного знания. – 2001. – № 4. – С. 9.
6. Кочетков Г.Б., Супян В.Б. Американские исследовательские университеты: взгляд из России // США. Канада. Экономика, политика, культура, наука. 2008. № 9. С. 53–66.
7. Левашов В. К. Интеллектуальный потенциал общества: социологическое измерение и прогнозирование / В.К. Левашов // Социологические исследования. – 2008. № 12. - С. 25-36.
8. Основные положения Программы развития ДВФУ [Электронный ресурс]. URL: <http://miklushevskiy-blog.dvfu.ru> (дата обращения: 14.02.2013).
9. Охонько О.И., Супрунова Е.П. Глобализация и Россия: ставка на человеческий капитал// Вестник Дальневосточного государственного технического университета [Электронный ресурс]. URL: http://science.fentu.ru/cms_files/Image/Okhonko%20O.I.,%20Suprunova%20E.P..pdf (дата обращения: 14.02.2013).
10. Стратегия социально-экономического развития Приморского края на период до 2025 г. [Электронный ресурс]. URL: <http://deita.ru/politics/primorskij-kraj-2010/2008-116532> (дата обращения: 15.02.2013).
11. Танас О. В России инновации – это фильтры Петрика [Электронный ресурс]. URL: <http://www.gazeta.ru.financial//2011/02/24/3535097> (дата обращения: 18.02.2013)
12. Торкунов А. Наши университеты /А. Торкунов //Российская газета, 02.06.2006.

*Грызунова В.Д.
Калашиникова Е.С.
студент 3 курса*

*Владимирский государственный университет имени Александра
Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых
Институт экономики и менеджмента
Россия, г.Владимир*

ТЕХНОЛОГИЯ ФОРМИРОВАНИЯ КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ

Корпоративная культура является незаменимой частью компании: то ради чего люди стали членами корпорации, как строятся отношения между ними; какие устойчивые нормы принципы жизни и деятельности корпорации они разделяют; что, по их мнению, хорошо, а что плохо, и многое другое из того, что относится к ценностям и нормам.

С культурой часто связывают музыку, живопись, древние цивилизации, но в современной жизни этот термин используется гораздо шире. Термин «корпоративная культура» появился в XIX веке. Он был сформулирован и применен немецким фельдмаршалом Мольтке, который применял его, характеризуя взаимоотношения в офицерской среде. Когда

применяем понятие «культуры» к корпорациям, то под этим понимаем идеи, убеждения, традиции и ценности, которые выражаются в преобладающем стиле управления, в методах мотивации сотрудников, образе самой организации.

А.Я.Кибанов определяет корпоративную культуру как «набор наиболее важных положений, применяемых членами организации и получающих выражение в заявляемых организацией ценностях и нормах, дающих людям ориентиры их поведения и действий»

Так как культура играет очень важную роль в жизни организации, то она должна являться предметом пристального внимания со стороны руководства.

В нашей стране к корпоративной культуре относятся не серьезно. Редкость, чтобы она играла важную роль в какой-нибудь организации. Корпоративная культура как инструмент не работает. Это и удивительно, потому что именно в России корпоративная культура необходима.

Качество человеческого капитала у нас в стране крайне неравномерное. Независимо от места рождения, уровня образования и опыта работы человек может обладать абсолютно непредсказуемыми личными ценностями. Например, в США или Германии для всех есть общепризнанные, базовые ценности.

Так же, в России неразвита культура коммуникаций. Наши школы и университеты не учат умению слышать собеседника или решать конфликты. К тому же, в нашем обществе высокий общий уровень негатива. Дело в отсутствии позитивного настроения у окружающих. Русские скупы на «спасибо», а многие самоутверждаются, критикуя других.

Со времен Советского Союза у русских осталась страсть к секретности и ярлыкам. Работники плохо информированы, а продажи за прошлый год - секрет. [1]

Россия не умеет строить долгосрочные планы, поэтому корпоративная культура, принимающаяся у нас как развлечение, не может быть воспринята как инструмент управления персоналом.

Опираясь на книгу Джек Стэка «Большая Игра в Бизнес», мы создали модель корпоративной культуры. Главная составляющая данной модели – это отношение к информации и борьба с невежеством работников. Важно, чтобы все сотрудники быстро реагировали на изменение среды, чтобы информация текла свободно и не только сверху вниз, но и по горизонтали. Работники должны знать не только красивые новости, но и неудачи, планы и показатели.

У корпоративной культуры, как и у управления персоналом, должны быть свои инструменты. Мы выделяем 10 инструментов корпоративной культуры:

1. Философия компании
2. Корпоративная этика
3. Пространство

4. Dress code
5. События
6. Система открытого управления
7. Корпоративные мифы
8. Рекрутинг
9. Обучение сотрудников
10. Социальная ответственность

Каждая компания хочет быть успешной, но как чего-то добиться, если нет определенных целей, задач, миссии компании, то есть то, что включает в себя философия компании.

Миссия определяет долгосрочные стратегии развития компании, настоящие и будущие виды бизнеса. Миссия выражается в высоком и вдохновенном стиле. Она может быть сформирована в виде одного предложения, отдельного слогана, так же может представлять собой многостраничный документ. Как правило, чем более крупной является компания, тем более детально разрабатывается ее миссия. При формулировке миссии компании в нее полезно включить:

- указание на вид бизнеса, или какие потребности, каких групп клиентов она собирается удовлетворять;
- определение характера взаимоотношений с внешней средой, которые необходимо сформировать в процессе становления деятельности организации;
- характеристики формируемых взаимоотношений с персоналом организации.

На основании миссии разрабатываются основные цели компании, которые определяют направление деятельности для ее обеспечения. Цели должны быть реальными, достижимыми, привлекательными, то есть вызывать стремление к их достижению

Стратегические задачи связаны с проблемами, которые возникают как во внешней сфере организации, так и внутри нее при реализации выбранной организацией стратегии. По каждой задаче определяется ответственность, а за ее исполнение отвечает конкретный работник или подразделение. [2]

В России миссию организации включает устав. Но мы считаем, что миссия должна быть прописана в отдельном документе вместе с целями и задачами компании, и каждый сотрудник четко должен знать, что в этом документе прописано.

Приведём пример хорошо разработанной философии компании. В начале 1980-х гг. компания по производству автомобилей Nissan построило новый завод в Сандерленде. Почти все служащие нового филиала были вновь принятыми. Таким образом, необходимо было ознакомить их с культурными нормами компании, ее подходом к бизнесу и коммерческими целями. В связи с этим Nissan опубликовала документ «Философия нашей компании»:

«Мы, компания, ставим целью создание (с коммерческой прибылью) автомобиля самого высокого качества для продажи в Европе. Мы хотим добиться максимального удовлетворения потребностей покупателей и обеспечить процветание компании и ее служащих. Чтобы выполнить поставленную задачу, мы хотим достичь взаимного доверия и сотрудничества между всеми работниками компании и сделать Nissan Motor тем местом, где работа может приносить удовлетворение. Мы признаем, что люди являются самым ценным ресурсом компании, и в соответствии с этим считаем, что следующие принципы должны быть важными для всех сотрудников:

Люди.

Мы будем развивать, и расширять вклад всех работников, уделяя особое внимание повышению квалификации и развитию способностей каждого.

Мы будем делегировать, и вовлекать работников в обсуждение и принятие решений, особенно в тех сферах, в которых каждый из нас может внести существенный вклад, и таким образом, все смогут принять участие в управлении NMUK.

Мы твердо убеждены в принципе равноправия условий труда для всех служащих.

Работа в команде.

Мы признаем, что каждый работник индивидуально вносит ценный вклад, но, кроме того, мы считаем, что этот вклад может быть более эффективным в условиях коллективного сотрудничества.

Нашей целью является создание компании, в которой люди отождествляют себя с ней и по отношению, к которой они проявляют лояльность и преданность.

Коммуникация.

В рамках коммерческой конфиденциальности мы будем поощрять открытые каналы коммуникации. Мы хотим, чтобы все служащие были информированы о происходящем в компании, о результатах ее деятельности и о ее новых планах.

Мы хотим, чтобы информация и мнения распространялись свободно снизу вверх, сверху вниз и горизонтально.

Задачи.

Мы ставим понятные и достижимые задачи, обеспечивая обратную связь и ее исполнение.

Мы не ограничиваемся существующими методами и способами работы.

Мы будем постоянно совершенствоваться во всех областях деятельности.

Таковы наши основные цели и мы считаем их высокими. Мы сможем добиться этих целей, проявляя добрую волю и упорный труд».

Основой корпоративной культуры являются общечеловеческие ценности. Корпоративная этика – это свод правил поведения (стандарты поведения), которые позволяют сотруднику компании почувствовать себя членом

сообщества, или даже членом семьи, которой является компания, профессиональное объединение корпорация. Именно это свойство корпоративной этики и позволяет при её использовании повышать конкурентоспособность компании и производительность труда, увеличивать отдачу сотрудников и улучшать качество их работы.

Корпоративная этика оговаривает коллективные принципы поведения: забота об общих интересах компании и каждого сотрудника в отдельности; обеспечение роста ценностей компании; соблюдения норм делового общения; создание и поддержание делового имиджа и безупречной репутации компании; поддержка общей стратегии и приоритетов; и принципы, относящиеся к самой компании: построение отношений с клиентами и партнёрами исключительно на правовой основе; полная ответственность за качество своей продукции и выполнение договорных обязательств; создание и поддержка взаимовыгодных отношений с поставщиками и потребителями; признание трудовых заслуг сотрудников и обеспечение им справедливого вознаграждения; обеспечение социальных гарантий сотрудников. Эти принципы должны быть чётко сформулированы в таком документе как Кодекс корпоративной этики компании» и доведены до каждого сотрудника. Соблюдение этих правил приводит к положительным результатам и это не только вежливость персонала, но и дополнительная прибыль компании.

Эргономичное обустройство пространства даёт нужный настрой сотрудникам на выполнение работы. Пространство в компании должно функционировать во имя объединения и взаимодействия работников, формирования принадлежности к коллективу, к команде. Рабочее место должно обеспечивать вдохновляющую рабочую среду, удерживать и мотивировать сотрудников. Большинство современных западных компаний организуют пространство по технологии *open space*, то есть по технологии открытого пространства. В России традиционен кабинетный тип организации пространства. У каждого из выше названных типов есть свои плюсы и минусы.

Кабинетный тип пространства требует больших затрат на ремонт. Не всегда при этом можно обеспечить эффективное использование площади.

Open space позволяет сэкономить как на капитальном строительстве и ремонте, так и на потреблении электроэнергии, кондиционировании и прочих инженерно-технических коммуникациях. Большим «плюсом» *open space* является модульная система организации рабочих мест. Она позволяет свободно добавлять или убирать рабочие места. Рабочие группы отделяются друг от друга перегородками. Такое зонирование позволяет максимально эффективно использовать ограниченное рабочее пространство. Немаловажный «плюс» для руководителя – возможность контроля всех сотрудников.

Технология открытого пространства позволяет сотрудникам свободно коммуницировать, соединяться в группы для решения текущих задач, даёт синергетический эффект, люди беспрепятственно обмениваются своими знаниями или идеями. Это создаёт атмосферу, которая стимулирует развитие творческого потенциала и помогает раскрыть таланты. Однако у данной технологии есть недостатки. Большое количество людей создаёт шум, постоянные перемещения других сотрудников отвлекают. Многие люди чувствуют дискомфорт от того, что они постоянно на виду. Поэтому появляется проблема личного пространства, «рабочего уголка», там, где человек может сконцентрироваться и настроиться. Чтобы решить данную проблему нужно комбинировать открытое и закрытое пространство. Руководителям необходимо помнить, что в одном общем помещении лучше не располагать отделы, функционально между собой не связанные. В то время как людям, занятым общим делом, но рассаженым по разным кабинетам, будет очень неудобно взаимодействовать друг с другом.

В пространстве компании обязательно должны быть выделены зоны: входная, рабочая зона, кабинет руководителя. Первое впечатление об офисе создается именно в приемной (впрочем, не стоит забывать и о внешнем виде здания). Она обязательно должна быть оформлена в фирменном стиле компании. Там должны быть созданы все удобства для посетителей. Остальные зоны – переговорная, холл, служебные помещения – проектируются исходя из потребностей конкретной компании.

Пространство необходимо распланировать так, чтобы сотрудники могли осуществлять свои функции максимально эффективно, не тратя много времени на передвижение по офису. Многие считают, что стильно декорировать нужно только представительские, презентационные зоны и кабинеты руководства, то есть помещения, где бывают клиенты, а для декора рабочих площадей можно выбрать менее дорогостоящие отделочные материалы. О чем нельзя забывать в рабочих зонах – так это о грамотно организованных рабочих местах и качественных инженерных коммуникациях, на которых многие все еще склонны экономить. [3]

Dress code – это нормы и стандарты ношения одежды в компании. И это не обязательно что-то строгое. Dress code зависит от сферы деятельности фирмы. Например, люди творческих профессий: сферы арта, моды, театра и тому подобные могут носить на работе экстравагантные одеяния. В стандартном виде работники офиса, так называемый “офисный планктон” носят одежду в строгом классическом стиле. Всё же это не всегда так и зависит от того, как руководство компании построит собственный dress code. Внешний вид сотрудника дает первую оценку компании, а так же говорит об уважении к потенциальным клиентам. Dress code показывает состояние дел в фирме, а зачастую идентифицирует компанию, поэтому он очень важен как инструмент построения корпоративной культуры и является неотъемлемой частью бренда.

Чтобы корпоративная культура воспринималась сотрудниками как серьёзная часть рабочих будней, нужно управлять событиями в организации. Менеджмент компании должен проектировать события для того, чтобы развивать корпоративную культуру в том направлении, в котором должна двигаться компания. Руководство обязательно должно заниматься созданием событий, иначе корпоративная культура будет развиваться в стихийном русле, что может пойти в разрез бизнес интересам фирмы.

Под событием подразумеваются: сессии, на которых разрабатываются стратегии компании и проходят подведения итогов; деловые игры, тренинги, семинары; знаковые события в компании, которые будут отмечаться ежегодно; зимние и летние мероприятия, на которых подводятся стратегические подведения итогов и озвучиваются планы на следующий год; проводы сотрудника на пенсию; календарные праздники и т.п. Таким образом, событие является праздником для персонала, на котором ненавязчиво даются правильные послы, выделяют лучших и объявляют благодарности.

Важно управлять событиями, режиссировать их, в чем помогут event-агентства. Событие должно что-то менять и оно должно отличаться от обыденной жизни. Это то, что позволяет коллективу почувствовать движения компании вперед. Событие должно быть закреплено информационно, например, в каком-то знаке. Соответственно, события должны быть не благотворительными, даже если проводятся для персонала, то все равно являются инвестицией и в результате должны дать эффект.

Чем больше сотрудники знают о компании, тем лучше она работает. Информация не должна быть орудием власти, она должна быть средством образования и не должна использоваться в целях запугивания, контроля или манипуляции людьми. Информация должна научить сотрудников работать вместе для достижения общих целей и тем самым управлять собственной жизнью.

В основе системы открытого управления лежит человек, свободное поступление информации и цифры. То есть это практика общения с людьми при помощи цифр. Цифры - это язык бизнеса, поэтому каждый сотрудник в организации должен быть обучен основам бухучета. Если разговаривать с людьми, иллюстрируя аргументы финансовыми документами, то они быстрее получают неискаженную информацию. Открыть доступ к бухгалтерской документации - это один из способов помочь людям контролировать процесс производства. Но важно объяснить сотрудникам, как пользоваться финансовой информацией, иначе это может обратиться в опасное оружие против компании.

Плюс системы открытого управления в том, что работники знают реальное положение дел компании. Чтобы добиться доверия сотрудников нужно рассказывать им и о хорошем, и о плохом.

Документы, в которых должны разбираться все сотрудники компании:

- отчет о прибылях и убытках,
- балансовый отчет. [4]

Для того чтобы в компании существовала система открытого управления, стиль управления руководителя должен быть соответствующим.

В компании, которая использует открытый стиль управления, минимален риск возникновения слухов. И все же, чтобы обезопасить компанию от данной проблемы, следует выпускать корпоративную газету.

В своей книге «Священные фрагменты» теолог Нил Джилман пишет, что миф – «это попытка сообщества выделить из своего опыта определенные закономерности и придать им вид осмысленного целого, упорядочивающего мир». «Миф, – продолжает он, – наделяет сообщество цельностью и идентичностью, воспитывает приверженность его уникальному предназначению, мотивирует поведение и вызывает глубокие и устойчивые эмоциональные реакции». Мир – сложная штука, и человечество издавна использовало мифы, чтобы разобраться в нем. Достоверность мифа вторична по сравнению с его способностью объединять сообщество и устанавливать связь между ним и средой с помощью общего мировоззрения. Таким образом, мифы, легенды, истории являются важным компонентом интеграции всего сообщества в целом. Поэтому миф может послужить хорошим инструментом и для корпоративной культуры. Главным объектом мифологии компании должен выступить её руководитель, лидер. Это могут быть истории о его заслугах, предпринимательской хватке, гениальности, умении преодолевать кризисы и т. д. Так же это истории об основании компании, они становятся актуальными в ситуациях значительного расширения компании, бизнеса (объединяющая, сплачивающая функция).

Мифы должны существовать не только внутри компании, но и выходить за её пределы для создания имиджа. Когда потребители, потенциальные клиенты компании знакомы с её историей, тогда у них возникает больший интерес работы с ней.

Приведём несколько знакомых историй-мифов о Стиве Джобсе и Генри Форде. Корпорация Apple платила Джобсу только \$1 за управление компанией. С 1997 года и до момента, когда он ушел с поста генерального директора Apple, в 2011 году, годовая зарплата Джобса была всего \$ 1. Это связано с тем, что вместо высоких зарплат, Apple предпочитает расплачиваться с руководителями в поощрительных выплатах и наделением акций. А Генри Форд платил работникам зарплату в два раза больше, для того, чтобы они смогли приобрести автомобили, которые производят.

Ниже перечислены следующие условия, при которых корпоративная мифология принесет результаты.

1. Истории должны быть короткими, иметь линейный сюжет и однозначно интерпретироваться.
2. Рассказчик должен быть искусен и убедителен. Хорошо, когда его стаж работы в компании намного больше, чем у слушателей. Если

история рассказана увлекательно, окружающие не воспримут выступление как нотацию. Фиаско можно потерпеть в том случае, если мораль истории противоречит реальным ценностям, принятым в компании.

3. Прием должен работать ненавязчиво. Не стоит пересказывать одно и то же десятки раз.
4. Имеет смысл делать истории сквозными, то есть запускать их одновременно, но с разной интерпретацией для сотрудников всех уровней.

Рекрутинг - подбор персонала. Задача поиска нового сотрудника включает в себя не только подобрать кандидата, формально соответствующего требованиям работодателя по опыту работы, личностным и профессиональным качествам, но оценить его долгосрочное и продуктивное взаимодействие с потенциальными коллегами в коллективе, что в свою очередь влияет на корпоративную культуру.

Неправильный выбор кандидата обычно сказывается на большой текучке персонала или недостаточной компетенции сотрудников. В итоге нарушаются старые традиции, обычаи и правила в коллективе.

Важно, какие люди приходят к тебе в компанию. HR-специалисты умеют проникаться душой компании и отстаивать ее ценности при наймах, увольнениях, конфликтах. А все это для успешной компании немаловажно.

Обучение играет роль не только способа передачи новых знаний, но и стимулом к работе более активной, напряженной и слаженной.

Если это обучение не останется разовым событием, а будет периодическим, и коллектив к этому привыкнет, то, помимо общего развития персонала, формирования дружного и сильного коллектива (что уже сильная мотивация), это станет хорошим элементом корпоративной культуры. Обучение это хорошая возможность поднять рабочий тонус, зарядить энергией, заполнить свободное время с пользой для дела.

Фокусируясь на вопросах эффективности бизнеса, нужно уделять внимание ответственности. Прежде всего, компания должна отчитываться за свои действия, вести их учёт. Социальная ответственность — это не правило, а этический принцип, который должен быть задействован в процессе принятия решения. Долженствование здесь является внутренним, перед самим собой, и основывается на моральных нормах и ценностях, приобретенных в процессе социализации. Примеры направления социальной ответственности компании:

1. Ответственность перед потребителями при выполнении своей деятельности:
 - оказание услуг высокого качества,
 - выполнение требований законодательства,
 - обеспечение информационной открытости компании;
2. Оказание благотворительной помощи;

3. Социальная ответственность перед персоналом.

Все выше перечисленные инструменты взаимосвязаны между собой и по отдельности не могут работать эффективно, потому что там, где используется один инструмент, его логично должен подкреплять другой.

Моменты создания корпоративной культуры, то есть формирование её инструментов под индивидуальность компании, должны быть записаны в документ под названием «Corporate guide» - корпоративное руководство. Данный документ может выполнять много функций: ознакомительную, поучительную, просветительскую, адаптационную, нормативную, контролирующую.

А теперь ответим на вопрос: «Почему корпоративная культура важна для человека и общества в целом?»

Давайте подсчитаем, сколько времени человек проводит на работе: в году 365 (иногда 366 дней), из них примерно 100 дней – выходные плюс месяц отпуска. Возьмем среднестатистические данные: 40 лет – основной период работы человека, если он начал трудовую карьеру в 20, а в 60 его проводили на заслуженный отдых. Итак, в год на работу примерно уходит 234 дня, а это 1872 часа. За 40 лет часы набегает, и мы уже получаем 74 880 часов. Это при восьмичасовом рабочем дне. Но на практике люди проводят на работе больше, чем 8 часов. Таким образом, получается, что рабочее время превращается в маленькую жизнь со своим миром и культурой. И если корпоративная культура будет правильно выстроена, то на человека будут влиять положительные факторы.

Корпоративная культура является стратегической, когда она приносит фирме существенные выгоды, связанные с её бизнесом, особенно путём поддержки основной бизнес деятельности, и таким образом внося вклад в эффективность реализации миссии компании.

Хотя корпоративная культура может приводить к краткосрочным издержкам, в долгосрочном периоде она выгодна компании. Компании будут выигрывать от более высокого уровня социальной легитимности при менее активном государственном регулировании, а более совершенное общество просто полезно для извлечения прибыли в долгосрочной перспективе.

Растущее конкурентное давление заставляет руководителей компаний изучать природу и масштаб деятельности корпоративной культуры. Вместе с тем стала подвергаться сомнению и способность государства решать социальные проблемы. Во многих случаях общество обращается к бизнесу за помощью разрешения этих проблем. В результате можно выявить взаимозависимость между уровнем развития культуры, образованием, культурой поведения и уровнем жизни населения. Таким образом, для России данный вопрос может стать решением проблем формирования культуры человеческих отношений через формирования корпоративной культуры.

Использованные источники:

- [1] Камиль Курмакаев. Forbes, ноябрь, 2012 – С. 70-72.
- [2] Ю.Д. Турсин, С.Ю. Ляпина, Н.Г. Шаламова. Стратегический менеджмент. Учебное пособие. – М., 2007 – С. 22-27.
- [3] Электронный ресурс: www.review.uz/ru/article/169
- [4] Джек Стэк. Большая игра в бизнес, 2007 – С. 221-230.

Гулиев А.Н.

аспирант

ФГБОУ ВПО «Ухтинский ГТУ»

Российская Федерация, г. Ухта

ЧЕЛОВЕЧЕСКИЕ РЕСУРСЫ – ОСНОВОПОЛАГАЮЩИЙ ЭЛЕМЕНТ В РАЗВИТИИ МУНИЦИПАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ

Человеческий потенциал – главная движущая сила общественного прогресса. Он формируется на основе тесного влияния и взаимодействия как внутренних, так и внешних факторов: семья, экономика, общественные отношения, связи и многие другие. Особое место в числе этих факторов занимает государство, которое обладает широкими возможностями и рычагами воздействия на человека. Этот институт несет ответственность по созданию и поддержанию благоприятного социального климата, иными словами, ответственность за благоприятные условия жизнедеятельности человека. В период проведения радикальных изменений и решения сложнейших проблем реформирования социальных и экономических основ жизни общества резко возрастает роль управления на всех уровнях – от общенационального и государственного до уровня отдельных организаций и самоуправления.

Понимание важности управленческой составляющей приводит к тому, что проблемы, связанные с совершенствованием управления, постоянно находятся в центре внимания. Об этом свидетельствуют множественные изменения, проводимые в управлении – и страной, и отдельными организациями.

Изменения происходят во всех звеньях и элементах системы управления – в процессах, структурах, информационных технологиях, методах и, конечно же, в таком важнейшем элементе, как люди управленческой профессии – менеджеры. Под влиянием происходящих в мире изменений знания становятся ключевым ресурсом любой организации. Носителями знания, его «производителями» и «пользователями» являются люди, то есть в управлении это менеджеры.

Отсюда следует практически значимый вывод о том, что человеческий потенциал управления является главным фактором эффективного функционирования и развития любой организации. Это положение одинаково применимо как в бизнесе, так и в управлении государственными и муниципальными органами и институтами. В современном обществе

уровень развития техники и технологии настолько высок, что невозможно получить значительное преимущество на рынке только за их счет. Необходимо задействовать более мощный и перспективный ресурс, в качестве которого выступает человек, обладающий огромным потенциалом и имеющий способность к саморазвитию.

Важнейшей частью национального богатства многих стран современного мира является именно человеческий потенциал. Что такое человеческий потенциал сегодня, в век глобализации и резкого расширения человеческих возможностей? Это умение ставить сложные, рекордные цели и задачи, готовность к современным формам мобильности, мышление в геокультурных, геоэкономических и геополитических координатах, способность искусственного, проектного отношения к собственным перспективам.

Вместе с тем в последнее время аналитики отмечают стремительно растущий дефицит в российском обществе таких, казалось бы, очевидных человеческих качеств, как воля, устремленность, самостоятельность в принятии решений, наличие устойчивых интересов и целей. Зачастую люди, будучи в той или иной степени талантливыми и одаренными от природы, оказываются неспособными не по уровню подготовки, а по своим социально-антропологическим качествам и ментальным установкам, к удержанию на протяжении жизни высокой индивидуальной «планки» и высоких стандартов деятельности.

Структура понятия человеческого потенциала включает два уровня: базовый, куда входят физическое, психическое, социальное здоровье, и деятельностный, включающий физиологический, психологический, интеллектуальный, социальный и культурный потенциалы. В результате длительного процесса развития представлений о человеке как субъекте экономической жизни возник целый ряд понятий: «рабочая сила», «трудовые ресурсы», «трудовой потенциал», «человеческий фактор», «человеческий капитал».

В современных условиях эффективность работы организации зависит от благоприятной деловой окружающей среды, правильной стратегии организации, качества человеческих ресурсов.

Переход России к рыночной экономике поставил вопрос о необходимости создания эффективных систем, обеспечивающих высокое качество человеческих ресурсов, особенность которых в том, что:

1) чем больше люди включены в профессиональную деятельность, тем больше у них накапливается жизненного и профессионального опыта, тем меньше времени им требуется для качественного решения профессиональных задач, тем большую ценность они представляют для организаций;

2) это самый сложный объект социального управления;

3) профессионализация видов деятельности требует большой капиталоемкости для становления профессионалов;

4) высокая эффективность деятельности профессионалов в организации достигается созданием рационального управления их возможностями.

Концепция «человеческих ресурсов» признает необходимость капиталовложений в формирование и развитие людских ресурсов, исходя из экономических целесообразностей, имеющих своей целью привлечение более качественного в профессиональном плане работника, создание условий для творческого и профессионального развития каждого сотрудника, что влечет за собой необходимость более полного использования знаний, навыков работников. Отсюда изменяются и акценты работы с персоналом, в частности делаются усилия по развитию и раскрытию «скрытых» возможностей работника. Проблема в том, что люди наиболее консервативная составляющая организация, и требуется обязательная адаптация человеческих ресурсов к новым целям, методам и отношениям.

Трудовой потенциал сегодня является одним из важнейших ресурсов развития муниципального комплекса. Именно от эффективного его использования зависит количественная характеристика масштабов общественного продукта муниципальных образований, темпы экономического роста муниципального производственно-хозяйственного комплекса.

Вместе с тем, современная практика управления муниципальными образованиями показывает, что трудовой потенциал используется недостаточно эффективно: низкий уровень заработной платы, являясь одной из причин миграции высококвалифицированных специалистов, приводит к обеднению его трудового потенциала как количественно, так и качественно. Сегодня доля трудоспособного населения с доходами ниже прожиточного уровня составляет 1/3, а это в свою очередь провоцирует социальные конфликты.

В рыночной экономике, как показывает западная и отечественная практика, одним из инструментов механизма управления трудовым потенциалом является прогнозирование. Однако сложившаяся в современной России система прогнозирования в наибольшей степени применяется на федеральном и региональном уровнях и не находит широкого применения на муниципальном уровне.

Разработка теоретико-методологических основ прогнозирования трудового потенциала на муниципальном уровне, методики осуществления процесса прогнозирования позволит органам местного самоуправления определить конкретные меры, направленные на разрешение противоречий, сложившихся на местном рынке труда, принять обоснованные, конструктивные решения для развития трудового потенциала как важного ресурса для обеспечения экономического роста муниципального комплекса.

Все это актуализирует проблему совершенствования управления трудовым потенциалом на муниципальном уровне.

Гуссалов А.М.
ассистент каф. финансы и кредит
Северо-Кавказский горно-металлургический институт
(государственный технологический университет)
Россия г. Владикавказ

ВОПРОСЫ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА В 90-Е ГОДЫ XX ВЕКА

Формирование рыночных отношений в 90-е годы XX века в Республики Северная Осетия-Алания (РСО-Алания) сопровождалась совокупностью весьма сложных и неоднозначных процессов институциональной трансформации всех отраслей и сфер экономики. Во многом направленность процессов трансформации институциональной среды республики, а также изменений в экономике определялись состоянием последней к началу 90-х гг. По характеру направленности своего развития и состояния к началу рыночных реформ республика относилась к позднеиндустриальной экономике, признаки которой раскрыты в ряде научных работ [2].

Позднеиндустриальная экономика, а также институциональная среда ее функционирования сформировались как результат вступления страны в заключительную фазу индустриального цивилизационного цикла и нарастания противоречий индустриального общества. Если в США, Великобритании, Франции и других развитых странах позднеиндустриальная экономика функционировала в государственно-капиталистической либеральной форме, то в нашей стране – в государственно-административной социалистической форме, поддерживаемой соответствующими институтами. В этой связи характерные черты социалистической экономики РСО-Алания включали:

- высокий уровень концентрации производства в ведущих отраслях, создание относительно крупных производств;
- непосредственное управление всеми предприятиями из единого центра – высших эшелонов государственной власти, что снижало самостоятельность хозяйственных субъектов;
- монополизацию собственности со стороны государства;
- доминирующую роль государства в регулировании экономики, в результате чего исключались свободные взаимосвязи между отдельными предприятиями;
- развитые механизмы обеспечения занятости и социальной компенсации для большей части населения с использованием государства как инструмента перераспределения на эти цели части доходов;

— наличие крупного военно-промышленного сектора, в котором концентрировалась подавляющая часть научно-технических ресурсов, значительная часть квалифицированного труда и финансовых ресурсов.

Переход в начале 90-х гг. государственно-социалистической экономики к рыночным отношениям потребовал определенного периода времени. Рыночная экономика и ее институциональная среда не могли сформироваться сразу в завершенном виде. Поэтому сложилась экономика переходного типа, в которой сочетались, переплетались, противоборствовали элементы и институты прежней планово-централизованной и новой рыночной экономики, с постепенным наращиванием доли и роли последней.

Институциональная трансформация экономики региона в целом представляла собой целевое изменение совокупности институтов (правил, норм, механизмов и организаций), приводящая к формированию рыночных условий экономического развития, принуждающая и стимулирующая хозяйствующие субъекты к функционированию в новой институциональной среде.

Переходные процессы характеризуются определенными закономерностями, которые в настоящее время достаточно хорошо исследованы в экономической литературе [1 С.4-12]. На первых этапах переходного периода, как правило, происходит усиление неустойчивости общества и экономики, нарастание темпов перемен. В этот период также происходит переход от одного состояния институционального равновесия к другому — через период хаотических перемен, к которым часто не успевают приспособиться государство, предприниматели, население. Так, в РСО-Алания большинство хозяйствующих субъектов в переходном периоде столкнулись с огромным числом проблем, в числе которых следует отметить:

— резкое падение платежеспособного спроса на продукцию, как со стороны населения, так и со стороны партнеров;

— разрушение традиционных хозяйственных связей между поставщиками сырья, производителями и потребителями продукции;

— тяжелый налоговый пресс;

— отсутствие финансов и инвестиций и т.д.

Система институтов и вся экономика на какое-то время становится дезорганизованной. Существенные сдвиги в институциональной среде и структуре экономики, на которые прежде требовались десятилетия, теперь осуществляются за годы, а то и месяцы, амплитуда институциональных изменений и колебаний экономической динамики ускоряется и возрастает. Лишь к концу переходного периода эти процессы смягчаются, формируется новая институциональная устойчивость экономики.

В этой связи представляется необходимым в переходном периоде к рыночным отношениям РСО-Алания выделить два этапа институциональной трансформации:

На начальном этапе формирования рыночных отношений российской экономики доминирующая роль принадлежала макроинституциональным преобразованиям, направленным на создание главных рыночных институтов в стране (1992-1998 гг.).

Для второго этапа развития экономики характерен переход на микроинституциональные преобразования экономической системы (с 1999г.), обусловленный постепенным переносом центра тяжести институциональных преобразований на микроуровень.

Для переходной экономики РСО-Алания в 90-е гг. был характерен ряд институциональных трансформаций: собственности, состава и структуры хозяйствующих субъектов экономики, структуры экономики, инвестиций, социальной сферы, системы управления экономикой.

Рассмотрим кратко характерные особенности институциональных трансформаций указанных составляющих экономики РСО-Алания.

Трансформация института собственности на этапе перехода к рыночным отношениям предполагала переход от доминирования государственной формы собственности на средства производства, к многообразию форм собственности. В 1992 году в РСО-Алания началась приватизация предприятий с государственной формой собственности. К числу характерной стороны приватизации в России и РСО-Алания следует отнести ее ориентацию в первую очередь не на экономические, а политические цели: разрушение старой и создание новой системы социально-экономических отношений. Приоритет был отдан формированию класса частных собственников — предпринимателей, для того чтобы, по мнению реформаторов, сделать трансформации необратимыми.

В начале переходного периода (1992-1993 гг.) были приватизированы в основном относительно небольшие предприятия местной промышленности (с численностью до 200 человек), торговли (с численностью до 10 человек) и сферы бытового обслуживания (с численностью до 3 человек), которые были преобразованы в акционерные общества, товарищества и индивидуальные частные предприятия. Масштабный процесс разгосударствления и приватизации более крупных предприятий электронной, металлургической и машиностроительной промышленности республики начался позже (в 1993-1994 гг.) и привел к формированию акционерных обществ. Уже в 1993 году в РСО-Алания стала складываться критическая масса негосударственного сектора, составляющая не менее 30-35% основных производственных фондов хозяйства республики, позволяющая включить рыночные механизмы.

К 1998 значительная часть предприятий республики была приватизирована и сменила форму собственности. Если в 1991 году 96,5%

предприятий РСО-Алания имели государственную и муниципальную форму собственности, то к 1998 году их доля составляла всего 17,6%.[3 С.97-98]. Значительная доля хозяйствующих субъектов в 2000 году (68,1%) была приватизирована и стала частной. Следует отметить, что доля хозяйствующих субъектов с частной формой собственности в РСО-Алания в целом соответствовала состоянию по РФ (70%).

Вместе с тем сложившиеся в 90-е гг. формы собственности заметно отличались от преобладающих в развитой рыночной экономике. На многих приватизированных предприятиях так и не появился эффективный собственник. Значительное влияние на экономические процессы оказывали сложившиеся в предыдущую эпоху крупные структуры, что затрудняло формирование конкурентной среды.

С другой стороны, осуществленная в РСО-Алания институциональная трансформация собственности создала потенциальные предпосылки для решения трех главных задач. Во-первых, с ее проведением ожидался экономический рост на приватизируемых предприятиях, который в целом начался с 1999 года. Во-вторых, предполагалось широкое привлечение частных инвестиций в целях развития производства. Наконец, в-третьих, она способствовала значительному росту числа предприятий в республике и постепенному созданию конкурентной среды их функционирования.

Трансформация институционального состава и структуры хозяйствующих субъектов экономики. Развитие института собственности в РСО-Алания способствовало образованию множества разнообразных организационно-правовых форм предприятий и организаций. Если в 1990 году число предприятий в РСО-Алания составляло 1426 единиц, то уже через пять лет к 1995 году оно увеличилось почти в 8 раз (10551).

Ранее, в условиях планово-централизованной системы хозяйствования в качестве хозяйствующих субъектов республики различали заводы, фабрики, производственные объединения и т.п., базирующиеся преимущественно на государственной собственности и организационно-правовые формы которых не соответствовали общепринятым мировым формам. Вполне естественно, что при переходе к рынку обострилась необходимость создания организационно-правовых форм хозяйствующих субъектов не только по требованию государства, но и в зависимости от возможностей частных учредителей, характера направлений деятельности предприятий, сложности их устройства, а также с учетом сложившихся мировых аналогов. Это привело уже, начиная с 1992 -1993 гг. к значительному расширению видов организационно-правовых форм, привлечению в качестве соучредителей большого количества частных участников, усложнению структуры экономики республики.

К 1998 году в РСО-Алания сложилась вполне устойчивая система распределения предприятий по организационно-правовым формам.

Использованные источники:

1. Абалкин Л.И. Роль государства в становлении и регулировании рыночной экономики // Вопросы экономики. – 1997. — № 6. - С.4-12.
2. Государственное регулирование рыночной экономики .Под общ. ред. Кушлина В.И., Волгина Н.А.; редкол.: Владимирова А.А. и др. — М.: ЗАО «Издательство Экономика». - 2001.
3. Статистический сборник «Показатели экономического развития республик, краев и областей Российской Федерации». — М., Республиканский информационно-издательский центр. – 1992.

*Гуссалов А.М., к.э.н., ассистент каф. финансы и кредит
Кабисов К.А., д.э.н., проф., зав. каф. экономической теории*

*Жермелев А.Ю.
аспирант каф. эк. теории*

*Цомаева Л.Т.
ассистент каф. экономической теории
Северо-Кавказский горно-металлургический институт
(государственный технологический университет)*

Россия, г.Владикавказ

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Общие подходы к развитию промышленности развитых зарубежных стран. Исторический опыт промышленно развитых стран убеждает, что, несмотря на национальные особенности и огромные социально-экономические различия между ними, в развитии промышленности наблюдалось много общего, что позволяет выделить два важнейших фактора промышленного развития: 1) частная инициатива; 2) активная позиция государства в экономике. Исходя из этих факторов, различают рыночные и государственные механизмы развития промышленности. Поддержание баланса между этими механизмами необходимо, что отмечено И.А. Василенко: «Если государство поддерживает развитие рыночных институтов, поощряет свободу хозяйственной деятельности, играет по понятным для всех и предсказуемым правилам, оно становится активным членом глобальной экономики и добивается хороших темпов роста ВВП. Напротив, те страны, которые акцентируют внимание на особенностях национального развития и ограничивают экономические свободы, обычно становятся аутсайдерами мировой экономики и довольствуются низким уровнем «качества жизни» для большей части населения». [1, с.5]

Практически все экономически развитые мировые державы проводят активную промышленную политику на основе научно-технического прогресса. Например, Франция, США, Южная Корея, Китай и другие страны широко применяют научно-технические планы и программы для решения целей промышленного развития. В Японии общегосударственные планы

социально-экономического развития представляют собой программы, ориентирующие и мобилизующие весь потенциал страны в общенациональных интересах. В США государство использует рыночные механизмы и инструменты государственного регулирования в целях развития отраслей промышленности; оказывает всемерную поддержку национальным компаниям в их конкурентной борьбе с иностранными фирмами. Опыт США наглядно показал, что военно-техническая политика является одной из форм инновационной политики. В конце XX века Минобороны США обозначило и профинансировало 22 «критические технологии». Из них 75% имели двойное назначение. В результате был создан мощный импульс для инновационного развития американской экономики.

В целом, промышленно развитые страны используют научно-технический прогресс и интеллектуализацию производства, как важный механизм поддержания своего глобального лидерства. На долю новых знаний, воплощаемых в технологиях, оборудовании, образовании кадров, организации производства в развитых странах, приходится от 70 до 85% прироста ВВП. Направления и инструменты экономической политики правительств этих стран свидетельствуют о непрерывности модернизации промышленности, направленной на поддержание конкурентных преимуществ национальных товаропроизводителей.

Как правило, в период нарастания экономических проблем для развитых стран характерно использование «кейнсианского» подхода к государственной экономической политике, предполагающего повышение степени влияния государства. Диапазон подобного влияния государства может распространяться вплоть до оказания прямой государственной помощи, и даже выборочной национализации отдельных особо важных объектов, что продемонстрировали власти США в период финансового кризиса 2008-2009 гг. И, наоборот, в период экономического роста предпочтение отдается императиву рыночных отношений, а уменьшение вмешательства государства в экономику сопровождается переходом к рыночным методам регулирования, способным более эффективно стимулировать экономический рост и создавать условия для финансирования инноваций.

Развитие научно-технического прогресса изменило структуру факторов развития промышленности. Несмотря на то, что в развитых странах доля промышленности в структуре ВВП неуклонно снижается, все равно общий экономический рост во многом обусловлен производством. В качестве основных движущих сил промышленного развития на первый план выдвинулся человеческий фактор, который определяется людскими ресурсами (предложение труда, образование, дисциплина, мотивация) и технологией (наука, инженерное искусство, управление, предпринимательство). В США более 93% американских компаний с числом

работающих 50 и более человек финансируют собственные системы повышения квалификации занятых в производстве. Более 70% работающего населения США прошли ту или иную форму подготовки непосредственно на рабочем месте. Ежегодно частный американский бизнес расходует 7,7 млрд. долл. на организацию внутренних курсов повышения квалификации и более 5,5 млрд. — на оплату привлекаемых для этих преподавателей со стороны.

Макроэкономические аспекты промышленной политики. Макроэкономические аспекты промышленной политики развитых государств во многом обусловлены общеэкономической ситуацией в каждой стране. Однако можно выделить две общие задачи, которые решаются макроэкономическими воздействиями во всех развитых странах. В число этих задач входят: 1) меры стабилизационного (антикризисного) воздействия; 2) создание институциональных условий конкурентного развития.

Меры стабилизационного (антикризисного) воздействия представляют собой систему косвенного регулирования государством процессов воспроизводства в масштабах всего национального хозяйства и включают смягчение объективных циклических колебаний в экономике, поддержание необходимого уровня экономической активности (включая ее внешнеэкономические аспекты - платежный и торговый балансы, валютный курс), ограничение инфляционных тенденций. Так, в период финансового кризиса 2008-2009 гг. важнейшим направлением макроэкономической политики стало гибкое кредитно-денежное регулирование: вливание в финансовую систему бюджетных средств, оживление инвестиционной деятельности благодаря снижению процентных ставок (в США они были снижены до 1%) и т.д.

Создание институциональных условий высокотехнологичного конкурентного развития. Промышленная политика развитых стран направлена на обеспечение увеличения объемов производимых товаров и услуг благодаря росту производительности труда на базе применения более эффективных средств труда, более эффективных технологий и форм организации производства. Промышленность сочетает в себе факторы экстенсивного и интенсивного порядка, при этом, как правило, доминируют интенсивные факторы. При этом достигается качественная трансформация факторов производства, происходит ускорение научно-технического прогресса, который, в свою очередь, создает условия для развития такой экономической категории, как интеллектуальный капитал. В работе отмечено, что с развитием научно-технического прогресса интеллектуальные способности человека перерастают в интеллектуальную собственность, а затем и в интеллектуальный капитал, приобретая автономность воспроизводства.

В основе концепции высокотехнологичного конкурентного развития находится постулат о том, что «залогом современного общественного

прогресса служит быстрое технологическое развитие, основанное на превращении науки в непосредственную производительную силу, а мерой такого прогресса выступает становление всесторонне развитой личности и расширение творческих возможностей человека». Поэтому, в международном разделении труда государственная промышленная политика развитых стран направлена на производство уникальных товаров, выпущенных по новейшим технологиям и не имеющим мировых аналогов. В структуре себестоимости таких товаров расходы на НИОКР составляют 8—15%, сверхнаучоемких — более 15%.

Институциональные преобразования промышленности привели к тому, что важнейшим фактором экономического развития стала совокупность движущих сил, основанных на знаниях и интеллекте (образование, технологии, квалификация кадров, инновации, информация и т.д.), которая получила общее название «экономика, основанная на знаниях» (экономика знаний), информационное производство, информационный тип экономического роста, информационное общество, постиндустриальное общество. Промышленность приобретает форму «техноструктуры» (по Дж. Гэлбрейту), а ее персонал становится технократами (управляющие, специалисты, ученые, технологи, конструкторы), которые обладают современными технологиями, и фактически обеспечивает функционирование крупных корпораций.

В современной промышленности объектом приложения труда человека становится не техника и технология, не отдельные элементы организации производства, а вся хозяйственная система в целом. По сути дела информация, знания и технологии охватывают и определяют характер всей деятельности человека в экономике во всем ее многообразии и институционализируют ее. Опыт развитых стран свидетельствует, что формирование основ экономики знаний в постиндустриальном обществе позволяет максимально развить не только производство, но и другие разнообразные институты общества и, прежде всего, человеческий капитал, создать широкие возможности для его развития и более полного использования. Соединение производства, экономики и социальных институтов приводит к становлению нового типа общественного устройства — постиндустриального общества, фундамент которой образуют информация и знания. Такое положение приводит к тому, что образуется весьма заметный разрыв между индустриальным характером производства и его постиндустриальным типом

Структурные изменения в промышленности. Макроэкономическая политика в развитых странах в середине 90-х годов XX века привела к изменению отраслевой структуры экономики. Наибольший вес в экономике получила сфера услуг, потеснившая например, в США, аэрокосмическую отрасль и автомобилестроение.

Во многом такое положение связано с тем, что в развитых странах сложились особые формы влияния на одни отрасли экономики путем целевого воздействия на другие. Например, сфера услуг может развиваться благодаря тому, что научно-технический прогресс создает новые потребности, а промышленность в состоянии его удовлетворить. Так, развитие сети мобильных средств связи стало возможным благодаря производству удобных технических аппаратов и оборудования. Промышленность становится фактором макроэкономической политики, воздействующей на ход воспроизводства путем создания нового спроса, а также регулирования его объема и структуры. В свою очередь этот «созданный» новый спрос воздействует на объем и структуру предложения, т. е. на факторы, определяющие рост промышленного производства, его эффективность и конкурентоспособность.

Структурные преобразования в промышленности мультипликативно воздействуют и на социальные сферы общества, например, на профессии с преобладанием интеллектуального труда приходится основной прирост занятости: 85% — в США, 89 — в Великобритании, 90% — в Японии, что, в свою очередь влияет на сферу образования, информационные потоки и т.д. Возник новый, компьютерный технологический способ производства, а рабочая сила превратилась из преимущественно промышленной в «информационную рабочую силу». Если в 1960-е гг. США за 10 лет удвоили выпуск специалистов в области науки и техники, то в период 1965-1985 гг. увеличили выпуск специалистов в области вычислительной техники в 10 раз. При общем увеличении числа рабочих мест на 25% занятость специалистов в сфере высоких технологий увеличится на 40-75%. Знание становится четвертым фактором производства, и его значимость становится приоритетнее, чем ресурсы, капитал, труд.

Структурные изменения в развитых странах отражаются и в том, что в промышленности происходит активный процесс слияний и поглощений, приводящих к созданию национальных компаний крупнейших в мире, поэтому, например, американские фирмы занимают первые места по суммам продаж в 13 ведущих отраслях.

Наряду с укрупнением компаний в развитых странах широко развит малый и средний бизнес в промышленности, на долю которого, например, приходится 99.8% всех частных предприятий, 66% от общего числа рабочих мест и 65% валового оборота в Европейском Союзе. Малые предприятия выполняют в промышленности развитых стран разнообразные функции (например, они специализируются на изготовлении отдельных узлов и деталей).

Малые предприятия развитых стран оперативно решают вопросы разработки и доведения до стадии промышленного образца большинства технико-технологических разработок и видов новой продукции. На решение этих задач малые фирмы затрачивают примерно в 4 раза меньше времени,

чем крупные предприятия в связи с чем правительства развитых стран выделяют на это большие субсидии. В Японии, например, к началу XXI века все расходы на НИОКР составляли почти 10 трлн. иен, из которых около 80% было направлено в частный сектор, реализующий НИОКР через малые фирмы.

За последние годы структура промышленности развитых стран претерпевает изменения в связи с широким использованием аутсорсинга, при котором осуществляется вынос устаревших, экологических неблагоприятных и трудоемких производств в развивающиеся страны с дешевой рабочей силой. При этом на территории развитых стран остаются те звенья воспроизводственной цепи, которые связаны с производством высокотехнологичных компонентов и обеспечивают технологическую зависимость партнеров.

Направления и методы промышленной политики. Каждая страна в зависимости от конкретной социально-экономической ситуации в своей промышленной политике использует соответствующие направления и методы. Основные направления промышленной политики обусловлены необходимостью повышения конкурентоспособности промышленности и предполагают: 1) консолидацию ресурсов и наращивание производственного потенциала на приоритетных направлениях развития промышленности; 2) развитие и создание рынков технологий и инновационной продукции; 3) развитие инфраструктуры промышленности; 4) стимулирование деятельности предприятий в высокотехнологичных отраслях промышленности; 5) поддержание конкуренции.

В промышленной политике используются определенные методы планификации. Так, в некоторых европейских странах (Франция) и в Японии в промышленной политике находят применение средне- и долгосрочные планы и программы развития, дополненные системой финансовых и кредитных стимулов, необходимых для их осуществления, — так называемого «индикативного планирования». Эти планы и программы не носили директивного характера, однако они сыграли важную роль в развитии передовых отраслей экономики, определяющих научно-технический прогресс.

В скандинавских странах индикативное планирование осуществляется в форме «институционализированного сотрудничества», или «экономики согласований», выражающейся в том, что все важнейшие решения в области развития принимаются путем переговоров и согласования интересов различных сторон.

Япония использовала стратегию заимствования передовых технологий и не только достигла мирового уровня, но и сумела в прикладных исследованиях и разработках, а также в управлении инновационной деятельностью обеспечить себе определенные преимущества перед США и ЕС. Развитие и модернизация промышленности Японии осуществляется на

основе системы стратегического управления, которая возникла в фирмах Японии намного раньше, чем в американских и западно-европейских компаниях, и применяется значительно шире. Промышленная политика Японии ориентирована на экспортную составляющую экономического роста, а продукция наукоемких отраслей (например, малолитражные автомобили, электроника и т.д.) успешно реализовывалась в США. Экспортная доля экономики в целом составляет 17%, в промышленности - около 35%. Япония вывозит 89% видеомagneтофонов, 88% копировальных машин, 87% часов, 86% кассовых аппаратов, 79% микроволновых печей, 77% - электронных калькуляторов. В целом на продукцию машиностроения приходится около 80% японского экспорта. Промышленная политика Японии последних лет направлена на усиление рыночных принципов с упором на инициативы фирм частного сектора, заинтересованных в повышении конкурентоспособности продукции. [2]

Для того чтобы преуспевать в международной конкуренции, промышленные фирмы должны выходить на рынок с ультрановыми продуктами, что требует создания новых знаний. Западные страны лидируют в экспорте лицензий на свои открытия, изобретения и новейшие разработки, что приводит к технологической зависимости других стран. Только в США поступления от экспорта лицензий, ноу-хау и других объектов интеллектуальной собственности составляет ежегодно около 30 млрд. долл. Во внешнеторговых операциях США с интеллектуальной собственностью преобладает внутрикорпоративная торговля (80% экспорта и 74% импорта), что отражает стремление компаний, обладающих активами подобного рода, сохранить над ними определенную степень контроля.

В промышленной политике широко применяются специальные программы, направленные на решение целевых проблем развития промышленности. Так, Комиссия ЕС направляет в Совет ЕС и Европарламент сообщение «О политике конкуренции в химической промышленности Европы: модель», где определяются основные проблемы и нужды, а также меры по повышению конкурентоспособности. Комиссии, страны ЕС и промышленные предприятия вырабатывают, исходя из приоритетных областей, определенных в Сообщении о конкуренции в промышленности, действия по упрощению и улучшению законодательной базы в этой области.

Повышение конкурентоспособности предприятий обеспечивается посредством их доступа к исследованиям, инновациям, информационным технологиям и обучению. В Европе — это, прежде всего создание сети Евроинфоцентров, Европейских бизнес- и инновационных центров, Европейского фонда регионального развития, Европейского социального фонда, Программы руководства «EAGGF», программы «ЛЕОНАРДО» и рамочной программы по исследованиям и техническим разработкам и т.д. В США для этих целей создаются бизнес-центры, бизнес-инкубаторы, технопарки и

другие структуры, через которые с учетом особенностей отраслей и территорий осуществляются специальные мероприятия в области исследований и технологий. Ведущая роль в модернизации промышленности Франции принадлежит 150 региональным центрам инноваций и передачи технологии, рассредоточенным по 24 районам. Их главная функция - налаживание кооперации между государственными научно-исследовательскими организациями и промышленными фирмами, а также помощь малым и средним предприятиям в освоении передовых технологий. Такие центры обычно специализируются в какой-то определенной сфере: материаловедении и тонкой химической технологии (25%), производственном оборудовании (33%), сельском хозяйстве, пищевой промышленности и биотехнологии (23%), медицинском оборудовании (5%), контрольно-измерительной аппаратуре и проблемах качества (5%).

Таким образом, промышленная политика в развитых странах охватывает ряд взаимосвязанных аспектов, придающих ей комплексный органический характер.

1. Институциональное развитие, предполагающее изменения общественных, экономических и правовых механизмов регулирования условий производства, создание в стране благоприятных условий для осуществления модернизации промышленности и поддержания общественного консенсуса как условия непрерывного и поступательного характера развития.

2. Производственно-технологическое развитие, обеспечивающие изменение технологического уклада при помощи введения прогрессивных новых технологий и производств.

3. Социальные аспекты промышленной политики, обеспечивающие изменение профессиональной, социальной и образовательной структуры общества в ответ на требования, предъявляемые научно-техническим прогрессом в промышленности.

Использованные источники:

1. Василенко И.А. Административно-государственное управление в странах Запада: США, Великобритания, Франция, Германия: Учебное пособие. Изд. 2-е, перераб. и доп. - М.: Издательская корпорация «Логос», 2000.
2. Государство и рынок: американская модель / Под ред. д.э.н., проф. М.А. Портного и д.э.н., проф. В.Б. Супяна. – М.: Издательство «Анкил», 2009.
3. <http://www.smartcat.ru/RegionEconomic/Incometax8.shtml>.

Гуссалов А.М.
ассистент каф. финансы и кредит
Северо-Кавказский горно-металлургический институт
(государственный технологический университет)
Россия, г.Владикавказ

К ВОПРОСУ ДЕМОГРАФИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ РЕГИОНА В НАЧАЛЕ XXI ВЕКА

В данной статье анализируются некоторые вопросы в республике Северная Осетия-Алания. Характер демографического развития, тенденции воспроизводства населения и их эволюция за длительный период по регионам и, в том числе, по отдельным республикам России ставят задачу более подробного и развернутого изучения их особенностей и социально-экономической обусловленности. Такое изучение необходимо для расчета научно обоснованных демографических прогнозов, для разработки эффективно действующей демографической политики в целом по стране и по отдельным ее регионам.

Вопросы воспроизводства населения регионов России до 80-х годов прошлого века изучались недостаточно. Различия в демографических процессах по национальным республикам и регионам чаще всего доводились до общего вывода о том, что существующие отличия в уровнях показателей воспроизводства населения, и особенно рождаемости, являются следствием национальных традиций, национального характера.

Несомненно, этнический фактор играет огромную роль в дифференциации демографических ситуаций, однако нельзя игнорировать и другие факторы, влияющие на уровень и динамику показателей воспроизводства населения. Характеристики демографических процессов меняются под влиянием множества политических, социально-экономических и других факторов.

В России в XX веке произошли важнейшие события: три революции; первая мировая и гражданские войны; репрессии и коллективизация; вторая мировая война; перестройка и распад Советского Союза; переход к рыночной экономике и т. д. Все эти события сопровождались резкими сотрясениями в обществе, голодом и разрухой. Они интенсивно повлияли на демографическую ситуацию во всей стране, и в отдельных ее регионах. Зависимость характера воспроизводства населения от социально-экономических сдвигов и других изменений в обществе, уже давно изучается в демографии и известна под названием теории демографического перехода. Теория (или концепция) демографического перехода используется в демографии для описания эволюции демографических процессов, исторической последовательности смены типов воспроизводства населения в результате эволюции общества. Согласно этой концепции все страны и народы проходят в своей демографической истории через одни и те же, в

принципе этапы, каждому из которых соответствует определенный тип воспроизводства населения. [2 С. 208].

В этой концепции выделяются четыре последовательных этапа в демографической истории человечества.

- На первом этапе обнаруживается меньшее снижение коэффициента рождаемости, чем снижение коэффициента смертности, следовательно, коэффициент естественного прироста максимален. Данный этап пройден промышленно развитыми странами уже в 20 - ых годах прошлого века.
- На втором - коэффициент смертности снижается и достигает минимума, в то время как коэффициент рождаемости снижается быстрее коэффициента смертности, что приводит к замедлению прироста населения.
- На третьем этапе коэффициент смертности увеличивается (вследствие демографического старения), а также замедляется снижение коэффициента рождаемости.
- Наконец, на четвертом этапе коэффициент смертности увеличивается, и становится равным коэффициенту рождаемости.

Судя по динамике показателей воспроизводства населения, современная Россия находится на четвертом этапе демографического перехода. При этом в ней уже давно смертность превышает рождаемость, и наблюдаются отрицательные показатели естественного прироста населения.

Несмотря на малые масштабы, эти переходы можно зафиксировать и в демографической истории Северной Осетии.

Основную информацию о динамике структуры населения и демографических процессов в стране и в отдельных регионах, дают материалы переписей населения.

С целью отражения всех социально-экономических преобразований в численности, структуре и других характеристиках населения в России за XX - XXI века было проведено одиннадцать переписей населения, из которых с соблюдением основных принципов и правил были проведены восемь. Главным недостатком трех переписей (1920 г., 1923 и 1937 г.) считается неполный охват регионов и населения страны. Поэтому их материалы можно применять лишь при изучении и сравнении лишь некоторых относительных величин населения.

Анализ демографической ситуации на любом уровне (в мире, на континенте, стране, в регионе, в населённом пункте), как правило, начинается с изучения динамики численности и структуры населения. Именно в динамике общей численности фокусируются результаты естественного и механического движения населения.

По данным первой всесоюзной переписи 1926г. население Северо-Осетинской Автономной области составило 152,0 тыс. человек, из них 49,8% - мужчины и 50,2% - женщины[3 С.2]. Для более четкого представления

сдвигов, происходящих в численности и составе населения, представляется необходимым рассмотреть население Северной Осетии в современных границах, включая г. Владикавказ, тем более что он всегда считался административно культурным центром Осетии.

В 1926 году население Северной Осетии в нынешних границах составляло 287,5 тыс. человек. [4 С.9].² За тринадцать лет оно выросло на 41,9% и в 1939 году в Северо-Осетинской Автономной Республике проживало 407,9 тыс. человек

Таблица 1

Динамика численности населения за 1926 – 2010 гг.
(постоянное население на начало года)

Годы				В % - ах к 1926г.		
	Всего	в том числе:		Всего	в том числе:	
		городское	сельское		городское	сельское
1926	287,5	94,0	193,5	100	100	100
1939	407,9	174,2	233,7	141,9	185,3	120,8
1959	450,4	236,3	214,1	156,7	251,4	110,6
1970	551,4	354,6	196,8	191,8	377,2	101,7
1979	592,0	399,8	192,2	205,9	425,3	99,3
1989	632,4	433,7	198,7	220,0	461,4	102,7
2002	710,3	464,9	245,4	247,1	494,6	126,8
2010	712,9	454,5	258,4	248,0	483,5	133,5

Приведенные в таблице статистические материалы свидетельствуют о том, что численность населения Северной Осетии, начиная с двадцатых годов прошлого века до переписи населения 2002 года, увеличивалась довольно быстрыми темпами.

За 1926 – 1970 гг. высокие темпы роста населения были обеспечены как прогрессивными показателями естественного движения, так и положительным сальдо миграции.

Анализируемая таблица составлена по материалам переписей населения соответствующих лет. После второй мировой войны постепенно начала восстанавливаться и расширяться текущая демографическая статистика, согласно которой, в 1950 году в Северной Осетии проживало 383 тыс. человек. Это на 24,9 тыс. или на 6,1% меньше, чем до войны. В следующий двадцатилетней период были зафиксированы довольно быстрые темпы роста населения республики.

Начиная с 1970 года, вплоть до конца 80-х годов прошлого века, выбывающие из Северной Осетии миграционные потоки, значительно превышали потоки пребывающие.

² Северная Осетия за 60 лет. Стат. сборник. г. Орджоникидзе 1977.С. 9.

В результате этого, несмотря на сохранившийся уровень естественного прироста, сильно уменьшился темп роста общей численности населения.

После последней Советской переписи численность населения Северной Осетии вновь начинала быстро расти. За 1989 – 2002 гг. общая численность населения Северной Осетии увеличилась на 23,2%, или же на 77,9 тыс. человек. В этом приросте удельный вес естественного движения составляет всего 16,4%, остальные 83,6% - «заслуга» миграционных процессов.

На этом межпереписном промежутке времени соотношение масштабов рождаемости и смертности уже не способствовали росту населения. Прирост населения республики был обеспечен, главным образом, в результате миграции: сначала за счет вынуждённых мигрантов из республик бывшего Советского Союза, а в последние годы - за счет возвращения ингушских беженцев.

С 2002 года масштабы и темпы роста населения резко снизились. Между двумя последними Всероссийскими переписями численность населения Северной Осетии увеличилась всего на 2,6 тыс. человек или же на 0,4 %. Спад темпов роста населения произошёл в результате отрицательного воздействия миграции населения, поскольку в последние годы в Северной Осетии фиксируется превышение рождаемости над смертностью.

Численность и структура населения в первую очередь меняется в зависимости от изменения характеристик рождаемости и смертности.

Однако проследить за демографической историей - весьма сложная проблема ввиду дефицита соответствующей информации, особенно когда речь идет о малых регионах. В Советском Союзе демографическая отчетность сравнительно подробно и качественно велась лишь по союзным республикам. Вместе с тем, с помощью имеющейся информации можно оценить общую тенденцию динамики демографического поведения населения в регионах разных масштабов.

Так, в материалах всех переписей возрастная структура населения, как правило, фиксируется подробно. Помимо других выделяется возрастная группа 0 – 4 лет. Численность и удельный вес населения в этой группе довольно точно характеризует уровень рождаемости в регионе или среди отдельных народов в предыдущие годы. В 1926 году удельный вес данной возрастной группы среди всего населения Северной Осетии составлял 16,4% [1 С.12]. Это один из высоких показателей среди всех регионов страны. В начале 2010 года он составил всего 6,4%. [5. С.48].

С конца тридцатых годов в официальной статистике уже ведется учет рождаемости и смертности по всем регионам страны, в том числе и в Северной Осетии.

Таблица 2

**Рождаемость, смертность и естественный прирост населения
Северной Осетии**

Годы	Абсолютные данные (тыс. чел.)			На 1000 чел. населения		
	Число родившихся	Число умерших	Естественный прирост	Число родившихся	Число умерших	Естественный прирост
1939	12,3	4,1	8,2	30,1	10,0	19,9
1950	7,4	2,8	4,6	19,0	7,0	12,0
1959	9,4	2,8	6,6	20,6	6,1	14,5
1965	9,0	3,3	5,7	18,0	6,6	11,4
1970	9,7	3,9	5,8	17,5	7,1	10,4
1979	10,7	5,3	5,4	17,8	8,8	9,0
1985	11,6	6,0	5,6	18,8	9,8	9,0
1989	11,5	6,1	5,4	18,0	9,5	8,5
1995	8,8	8,6	0,2	13,3	13,0	0,3
1996	8,0	8,5	- 0,5	12,1	12,8	- 0,7
1997	7,7	8,4	- 0,7	11,7	12,6	- 0,9
1998	7,8	8,2	- 0,4	11,7	12,3	- 0,6
1999	7,2	8,4	- 1,2	10,8	12,6	- 1,8
2000	7,2	8,6	- 1,4	10,6	12,8	- 2,2
2001	7,3	8,2	- 0,9	10,8	12,1	- 1,3
2002	7,8	8,6	- 0,8	11,0	12,1	- 1,1
2003	8,0	9,0	- 1,0	11,3	12,7	- 1,4
2004	8,0	8,8	-0,8	11,3	12,5	-1,2
2005	7,9	8,7	- 0,8	11,2	12,3	- 1,1
2006	8,4	8,1	0,3	12,0	11,5	0,5
2007	9,6	7,8	1,8	13,6	11,1	2,5
2008	10,0	8,0	2,0	14,2	11,4	2,8
2009	10,0	8,0	2,0	14,3	11,5	2,8
2010	10,3	7,8	2,5	14,7	11,0	3,7

Начиная с 1939 года, интенсивность рождений детей в республике постоянно уменьшалась, а смертность, наоборот, увеличивалась. Соответственно, в худшую сторону менялся показатель естественного прироста, а в 1996 году началась депопуляция населения.

В этом году численность умерших в республике превышала численность родившихся на 471 человек, а в 2000 году – уже на 1400 человек, т. е. результат депопуляции увеличился почти в три раза. В дальнейшем произошло некоторое улучшение ситуации, и в 2005 году смертность превысила рождаемость уже на 700 чел. С начала возникновения депопуляционного процесса, т. е. с 1996 по 2005 годы, в маленькой Осетии умерло на 8,1 тыс. человек больше, чем родилось.

В 2006 году республика вышла из депопуляционного состояния, улучшились показатели рождаемости и смертности, фиксируется естественный прирост населения, показатель которого постоянно растет.

Характеристики рождаемости и смертности населения в соседних республиках Северного Кавказа традиционно выглядели и выглядят лучше, чем в Северной Осетии.

Во всех этих республиках происходит естественный прирост разной интенсивности. Депопуляция в них не была зафиксирована и в предыдущие годы, как это происходило в нашей республике и в большинстве регионах России. Исторически очень высокий уровень интенсивности естественного прироста населения фиксируется в чеченской и ингушской республиках.

Соответственно изменениям характеристик демографического поведения, меняется и доля населения нашей республики в регионе. По предварительным материалам переписи населения удельный вес Северной Осетии во всем населении Северокавказского Федерального округа составлял 7,5 %, вместо 10,0 %.

Использованные источники:

1. Антонов Н. С. Население Северной Осетии по переписи 1926г. Владикавказ 1928.
2. Борисов В. А. Демография. М.:2003.
3. Статистический справочник. Сев. Осетинская АО. Владикавказ 1927.
4. Северная Осетия за 60 лет. Стат. сборник. г. Орджоникидзе 1977
5. Статистический ежегодник РСО-А. Стат. сборник. Владикавказ 2010.

Гуссалов А.М., к.э.н.

ассистент каф. финансы и кредит

*Северо-Кавказский горно-металлургический институт
(государственный технологический университет)*

Россия г. Владикавказ

ОСОБЕННОСТИ АССИМЕТРИЧНОСТИ ПРОМЫШЛЕННОГО РАЗВИТИЯ СУБЪЕКТОВ СЕВЕРО-КАВКАЗСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА

Трансформационные процессы в экономике России в начале 90-х гг. XX века привели к тому, что по своим формальным признакам экономическое пространство стало в целом отвечать общим признакам рыночной экономики западных стран. Однако, при этом образовалась глубокая социально-экономическая асимметрия регионов, граничащая с их радикальной поляризацией, что не наблюдается в развитых странах мира и которую в нашей стране не удастся преодолеть до настоящего времени. Сложившаяся ситуация свидетельствует о том, что некогда единое экономическое и социальное пространство страны претерпело сегментацию на ряд самодовлеющих, резко отличающихся по уровню экономического и социального развития регионов, в значительной мере с изолированными рынками, имеющими свой уровень доходов и заработной платы, издержек и цен. Это приводит к обособленности субъектов государства и расколу

экономического пространства страны, росту социальной напряженности в обществе.

Северо-Кавказский федеральный округ также весьма неоднороден по социально-экономическим характеристикам: в нем есть районы успешные и динамично развивающиеся, а есть и проблемные, глубоко депрессивные по всем показателям — объему экономики, промышленному производству, уровню жизни, безработице и т.д. Кроме того, даже внутри успешного района СКФО (например, Ставропольского края) имеет место значительная дифференциация по промышленному потенциалу и уровню жизни населения.

Ассиметричность, проявляемая в форме неоднородной отраслевой структуры промышленности регионов СКФО, сложилась под действием как объективных (природно-климатические условия, наличие природных ресурсов, наличие прежнего экономического потенциала, геополитическое положение, особенности расселения и др.), так и субъективных факторов (политические и экономические решения относительно размещения и концентрации хозяйственных комплексов).

С одной стороны, межрегиональные различия в характере и динамике отраслевой структуры экономики являются результатом этой ассиметричности, с другой - выступают как самостоятельные факторы, влияющие на социально-экономическое и промышленное развитие регионов. Закономерной тенденцией, сопровождающей переход к рыночным отношениям в российской экономике, в том числе и Северо-Кавказского федерального округа, в 90-е годы стало смещение отраслевой структуры в сторону увеличения удельного веса сферы услуг и уменьшения доли отраслей, производящих товары. В наибольшей степени возросла доля отраслей, оказывающих услуги, - почти 60 процентов по итогам 2009 года.

В разных регионах СКФО процессы развития рыночного сегмента протекали с неодинаковой скоростью в зависимости от степени урбанизации, местных традиций, уровня экономического развития, а также наличия конъюнктурных преимуществ (геополитическое положение, наличие сырьевых ресурсов и др.). Проводимая политика перехода к рыночной экономике практически не учитывала интересы регионов страны, их потенциал и общественно-социальную структуру, состояние систем хозяйственных связей, возможности саморазвития и т.д., что детально исследовано в экономических источниках, посвященных этому сложному периоду. Суверенизация и экономическое обособление регионов, развал отраслей промышленности и сельского хозяйства, финансовые и инвестиционные ограничения, высокая безработица, способствовали появлению кризисных и депрессивных регионов. Разбалансировка рыночных цен и покупательских возможностей населения привели к резкому падению жизненного уровня значительной части граждан. Произошло радикальное усиление региональной дифференциации доходов и уровня жизни населения.

По признаку межрегиональной социально-экономической ассиметрии (уровню ВРП, доходам) СКФО разделился на «бедные» и «богатые» регионы. В определенной степени в этом процессе сыграла свою роль деградация промышленности. При этом существенно ухудшилась структура производства - в отличие от других успешно развивающихся стран, наращивающих производство товаров с высокой добавленной стоимостью, в СКФО увеличение ВВП обеспечивалось главным образом экспортом энергоносителей и ростом торговли. В структуре промышленного производства резко выросла доля топливно-энергетического и химико-металлургического комплексов при сокращении доли машиностроения. Отрасли с высокой добавленной стоимостью заметно деградировали, наибольшие разрушения произошли в наукоемкой промышленности, инвестиционном и сельскохозяйственном машиностроении, в легкой промышленности и производстве промышленных товаров народного потребления, где уровень производства упал во много раз.

В ряде республик СКФО (Ингушетия, Карачаево-Черкессия, Дагестан Северная Осетия) объем промышленного производства за период с начала 1990-х гг. до начала роста промышленного производства в 1998-1999 гг. сократился в пять и более раз. В то же время в других округах и регионах страны спад был гораздо ниже. И в настоящее время удельный вес проблемных субъектов в объеме промышленного производства СКФО наиболее низок.

Несмотря на общее снижение роли промышленности в экономике СКФО, дифференциация регионов по динамике промышленного производства во многом определяет их дифференциацию по занятости, доходам населения, общему финансовому положению. При этом лишь небольшая часть регионов (Кабардино-Балкария, Северная Осетия), получивших конкурентные преимущества в финансово-посреднической деятельности, может компенсировать падение промышленного производства ростом других отраслей.

Процесс изменения промышленности в СКФО кардинально отличается от классического механизма обновления технологической структуры экономики. Спад производства в высокотехнологичных отраслях оказался намного больше среднего по промышленности. При этом спад производства тем больше, чем выше технический уровень отрасли. Так, в Кабардино-Балкарской Республике и Республике Северная Осетия-Алания еще в 60-е гг. XX века был сформирован развитый «электронный комплекс», в который входили наиболее крупные предприятия с общей численностью работников более 30 тыс. человек, а объем производства превышал 30% общего объема продукции промышленности по каждой республике. Предприятия электронной промышленности были наиболее развиты в научно-техническом плане, имели многочисленные подразделения научно-исследовательского и внедренческого характера. В настоящее время эти

предприятия изменили профиль своей деятельности, основные фонды их устарели, а производственные площади проданы или сданы в аренду торгово-посредническим фирмам. Промышленность Кабардино-Балкарской Республики и Республики Северная Осетия-Алания в результате этих процессов оказалась в депрессивном состоянии.

Гуссалов А.М.
ассистент каф. финансы и кредит
Северо-Кавказский горно-металлургический институт
(государственный технологический университет)
Россия, г.Владикавказ

СОСТОЯНИЕ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РЕСПУБЛИКИ СЕВЕРНАЯ ОСЕТИЯ-АЛАНИЯ

В данной статье речь идет о состоянии промышленности республики накануне перехода России к рыночной экономике. Промышленность республики Северная Осетия-Алания в рассматриваемый период (1986-1990 гг.) представлена следующими отраслями: электроэнергетика, цветная металлургия, химическая и нефтехимическая, машиностроение и металлообработка, лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная, промышленность строительных материалов, стекольная и фарфорофаянсовая, легкая, пищевая.

Надо отметить, что промышленный комплекс республики в рассматриваемый период специализировался в основном на производстве промежуточной продукции. Почти 80% выпускаемой продукции составляли комплектующие изделия, узлы, детали, что в целом снижало доходы промышленных предприятий республики. По сравнению с другими автономными республиками Северного Кавказа здесь намного раньше стали появляться отрасли машиностроения и электронной промышленности. Для развития указанных отраслей республика Северная Осетия располагала достаточно высоким научно-техническим потенциалом. Огромную роль в этом процессе сыграли высшие, средние специальные и профессионально-технические учебные заведения республики.

Состояние производства основных видов промышленной продукции республики за период с 1985 по 1991 г. видно из таблицы 1.

Таблица 1

**Производство основных видов промышленной продукции Северной
Осетии [2 С.13]**

Продукция	1985 г.	1990 г.	1991 г.
Приборы, средства автоматизации и запасные части к ним, млн.руб.	4,6	4,6	6,2
Аппаратура низковольтная, электрическая, млн.руб.	8,7	15,1	14,7

Электролампы осветительные, млн.шт.	136,1	162,2	144,8
Производство газовых плит, тыс.шт.	150,6	155,1	168,0
Пиломатериалы, тыс.куб.м	48	22,9	17,1
Мебель, млн.руб..	43,6	103,2	88,9
Кирпич строительный, млн. шт. - условного кирпича	126,3	97,4	91,1
Сборные железобетонные конструкции и детали, тыс.куб.м.	284,7	206,2	189,2
Стеклотара, млн.шт..	484,0	436,2	430,7
Обувь кожаная, тыс.пар	572	1031	929
Чулочно-носочные изделия, млн.пар	12,4	9,7	9,2
Трикотажные изделия, млн.шт. (бельевой и верхний трикотаж)	6,0	10,0 '	9,8
Мясо - промышленная выработка, тыс.т	22,0	19,2	16,9
Колбасные изделия, т	4495	5900	3600
Маслю животное, т	434	443	488
Цельномолочная продукция в пересчете на молоко, тыс.т	66,0	77,1	67,3
Масло растительное, тыс.т	3,8	3,4	4,0
Консервы, млн.условных банок	84,1	180,3	165,5
Кондитерские изделия, тыс.т	15,3	19,6	18,0
Макаронные изделия, тыс.т	3,3	4,0	4,5

Функционирование в республике машиностроительной отрасли и её интенсивное развитие (увеличение мощностей, объемов производства, а также совершенствование номенклатуры выпускаемой продукции) имело важное прогрессивное значение для эффективного использования трудовых ресурсов, поскольку республика принадлежала к трудоизбыточным регионам, а также для роста численности квалифицированных кадров. Как известно, машиностроение относится к трудоёмким отраслям и производит дорогостоящую промышленную продукцию. Поэтому оно занимало более высокий удельный вес в общем выпуске промышленной продукции, и в численности занятых, наименьший - в основных производственных фондах.[1.12]

В рассматриваемый период правительство страны считало перевод экономики на рельсы интенсивного развития - ускорение социально-экономического развития страны. Характерной чертой в этот период стало повышение удельного веса электроэнергетики. Интенсификация всех

отраслей народного хозяйства была объективной необходимостью, вызванной исчерпанием возможностей экстенсивного роста общественного производства страны.

Несмотря на проводимую работу по освоению новых видов продукции республика медленно внедряла новые методы хозяйствования. На большинстве предприятиях республики, перешедших на новый режим работы нормативные фонды и лимиты не были доведены до производственных участков, не были определены результаты работы подразделений в условиях действия новых хозрасчетных отношений. Тем самым снизился уровень выполнения поставок, увеличился объем недопоставленной промышленной продукции, о чем свидетельствуют данные таблицы 2.

В течение трех последних лет пятилетки срывали сроки поставки продукции следующие предприятия: завод ОЗАТЭ, головное предприятие мебельного объединения «Казбек», трикотажное объединение, Садонский Свинцово-цинковый комбинат, завод нерудных стройматериалов, Камбилеевский химзавод, Бесланский завод железобетонных конструкций. Наибольшую задолженность перед потребителями имели: головное предприятие мебельного объединения «Казбек»- 5,6 млн. руб., стекольный завод - 1,6 млн. руб., завод ОЗАТЭ- 10,3 млн. руб.

Таблица 2

Показатели выполнения договорной дисциплины предприятиями и объединениями Северо-Осетинской АССР (1986-1990 гг.) [3 С.36]

Показатели	1986 г.	1987 г.	1988 г.	1989 г.	1990 г.
Выполнение договорных обязательств, %	99,6	99,3	99,6	97,6	95,8
Недопоставлено продукции, млн. руб.	5,4	9,9	6,7	39,3	69,0
Доля предприятий, не выполнивших договорные обязательства, %	16,1	13,4	14,2	22,3	27,1

Надо отметить, что за недопоставки продукции в 1990 году промышленными предприятиями республики было уплачено 229,4 тыс. рублей штрафов.

Несмотря на низкую договорную дисциплину предприятий и объединений, не принималось должных мер по завершению заключения новых договоров, налаживанию новых прогрессивных форм снабжения, укреплению дисциплины поставок. Несмотря на такое положение, в целом промышленность республики перевыполнила задания пятилетнего плана 1986-1990 гг. по темпам роста объемов производства. Например, выпуск продукции за XII пятилетку должен был возрасти на 24,8%, в том числе в

1990 г. - на 4,2 %, фактически прирост продукции составил за пять лет 24,9%, в 1990 г. - 2,8 %.

В целом в промышленности республики производительность труда в рассматриваемый период возросла на 33% (в 1990г. - на 5,1 %), что позволило сэкономить труд 21,2 тыс. человек и получить прирост реализованной продукции. Темпы роста производительности труда в целом оставались достаточно высокими и достигнутый прирост за пять лет на 7,3 пункта был выше запланированного.

Отрицательное влияние на производительность труда в промышленности оказывало несовершенство действия такого экономического рычага как оплата труда работников. Мероприятия проводимые по совершенствованию организации заработной платы не привели к установлению зависимости между ростом оплаты труда работников и увеличением выпуска и улучшением качества промышленной продукции.

Среднемесячная заработная плата рабочих и служащих в промышленности республики составила в среднем 1990 году 268 руб. [3 С. 36].

Соотношение темпов роста производительности труда и заработной платы видно из таблицы 3.

Таблица 3

Соотношение темпов роста производительности труда и заработной платы в промышленности в Северо-Осетинской АССР [3 С. 35].

Года	Темпы роста (в % к 1985 г.)		Среднегодовые темпы роста	
	Производительности труда	Заработной платы	Производительности труда	Заработной платы
1986	106,0	102,5	6,0	2,5
1987	11,5	105,0	5,6	2,5
1988	119,9	111,4	6,2	3,7
1989	126,5	119,4	6,05	4,55
1990	133,0	132,7	5,85	5,8

Необходимо отметить, что в 1990 году было нарушено соотношение темпов заработной платы и производительности труда в промышленности. При увеличении среднемесячной зарплаты по сравнению с 1989 г. на 11,1 % производительность труда возросла лишь на 5,1 %. В этот период рост фонда оплаты труда не сопровождался соответствующим ростом объема производства. Соотношение темпов прироста оплаты труда и объема производства продукции имело за пять лет следующую динамику: 1986 г. - 0,47; 1987 г. - 0,5; 1988 г. - 0,77; 1989 г. - 1,7; 1990 - 2,89.

Следует отметить, что основные производственные фонды в промышленности в 1986-1990 гг. увеличились на 23,6 %, к началу 1991 г. 1220 млн. рублей.

В промышленности республики ускорился процесс ликвидации изношенных производственных фондов. За 1986-1990 гг. ликвидировано изношенных фондов на 137,7 млн. рублей или 2,4 % в среднем за год против 1,2 % в XI пятилетке.

Соотношения между вводом и выбытием основных фондов свидетельствует о том, что большая часть фондов поступала не для замены и модернизации действующих, а на расширение и создание новых производств, что вело к увеличению степени износа действующих фондов.

Опережающий рост объема промышленного производства над ростом стоимости основных фондов позволил в двенадцатой пятилетке несколько повысить уровень фондоотдачи: в 1990 г. он составил к уровню 1985 г. 101,2 %. Однако стабильного динамичного повышения уровня фондоотдачи достичь не удалось.

В капитальном строительстве республики в этот период осуществлялись меры по изменению инвестиционной политики, которые способствовали получению определенных положительных результатов.

Данные показывают, что за годы двенадцатой пятилетки (1986-1990 гг.) за счет всех источников финансирования были введены в действие основные фонды на 1387,9 млн. руб. Среднегодовой ввод основных фондов достиг 277,5 млн. руб., что на 14,1 млн. руб. (5,4%) превышает среднегодовой ввод их в одиннадцатой пятилетке.

В этот период были построены Алагирский кирпичный завод мощностью 40 млн. штук условного кирпича в год, Моздокский мясокомбинат мощностью 50 т переработки мяса в смену; сданы в эксплуатацию племферма для содержания свиней на 3200 голов в совхозе «Черногорский» Моздокского района и МТФ на 4000 голов в совхозе «Путь к коммунизму» Алагирского района [1].

В республике в производственном строительстве произошло повышение доли реконструируемых и технически перевооружаемых действующих предприятий. Государственные капитальные вложения на эти цели в среднем за год составили 88 млн. руб. и возросли по сравнению с предыдущей пятилеткой почти в 2 раза. Капиталовложения на реконструкцию и перевооружение действующих предприятий в общем объеме государственных капиталовложений возросла с 32 % в 1986 г. до 65 % в 1990 г.

В процессе перехода отраслей экономики на новый хозяйственный механизм значительную роль в строительстве республики начинают играть средства предприятий и организаций (таблица 4).

Данные таблицы показывают, что произошел резкий рост объемов строительно-монтажных работ, выполняемых хозрасчётным способом

предприятиями и организациями. За 1990 г. хозрасчётным способом было выполнено работ на 13,4 млн. руб., что в 1,8 раза больше, чем в 1985 г.

Правда, в этот период недостаточно хорошо обстояло дело с ритмичностью ввода в действие мощностей и объектов. Например, в 1986-1990 гг. около 50 % основных фондов вводилось в четвертом квартале, из них основная доля приходилась на последний месяц года. Не удовлетворительно обстояло дело и с вводом объектов социально-культурного назначения. Например, в 1989 - 1990 гг. в первом полугодии вводилось до 10 % от годового задания по вводу объектов. Эти объекты сдавались в эксплуатацию, как правило, в последний месяц четвертого квартала.

Таблица 4

**Использование капитальных вложений в Северной Осетии
(1985-1990 гг.) [3 С. 34]**

Года	1985 г.	1986 г.	1987 г.	1988 г.	1989 г.	1990г.
Использовано капитальных вложений за счет всех источников финансирования, млн. руб.	270,9	306,4	329,0	323,2	290,0	286,3
В том числе за счет средств предприятий и организаций	1,6 -	9,0	45,7	110,0	123,0	139,3
Их удельный вес в общем объеме капитальных вложений	0,6	2,9	13,9	34,0	42,4	48,6

Для нормального функционирования возрастающих объёмов капитального строительства необходимо было располагать современной производственно-технической базой строительства. В республике работало около 100 подрядных строительно-монтажных организаций, которые в среднем за год выполняли на 204 млн. руб. подрядных работ, что на 26 млн. руб. (20 %) больше, чем в одиннадцатой пятилетке [3 С.22].

В 1990 г. обновилось 9,2% основных производственных фондов строительного назначения (в 1985 году - 6%), что привело к некоторому снижению износа основных фондов. Однако ещё в структуре производственных фондов подрядных организаций республики оставалось много устаревшей техники и оборудования. Степень физического износа производственных основных фондов в 1990 г. составил 31,3% (43% в 1985г.) [3 С. 26] Надо отметить, что в 1990 году строителям было не доставлено 0,8 млн.- штук условного кирпича, 48,4 тыс. м³ сборных железобетонных конструкций. Отсутствие достаточного количества строительных материалов, оборудования явилось главной причиной невыполнения по республике плана подрядных работ за 1990 год.

В целом, объёмы подрядных работ, выполняемые строительно-монтажными организациями, как и в стране, не удовлетворяли растущие потребности народного хозяйства республики.

В целом надо отметить, что в рассматриваемый период в развитии промышленности республики наметились новые тенденции: за двенадцатую

пятилетку увеличились по сравнению с одиннадцатой темпы ввода основных производственных фондов, в распределении капитальных вложений повышена доля затрат на реконструкцию и техническое перевооружение предприятия с 34 % в 1985 до 54 % в 1990 году.

В структуре промышленности повысилась доля прогрессивных отраслей - машиностроения, химии и нефтехимии, целлюлозно-бумажного комплекса. Отличительной чертой двенадцатой пятилетки стало повышение удельного веса электроэнергетики, значительно отставшей в предыдущие годы.

Как и во всей стране в республике продолжался переход на интенсивный тип расширенного воспроизводства - весь прирост промышленной продукции был получен за счет повышения производительности труда при абсолютном сокращении численности рабочих - обеспечен опережающий рост производительности труда по сравнению с увеличением заработной платы.

Однако некоторые прогрессивные преобразования в промышленности не приобрели устойчивого характера, многие предприятия недовыполняли договорные поставки, сохранялось ещё большое количество убыточных хозяйств, часть оборудования физически и морально устарело.

В структуре промышленности республики одним из аспектов выделена и рассмотрена социальная структура, показывающая соотношение различных форм собственности и организационно-правовых форм предпринимательства. В Северной Осетии, так же как и в Советском Союзе в целом, до 1991 г. включительно все промышленные предприятия находились в государственной собственности, в соответствии с нашими теоретическими представлениями о социализме как строе, основанном на общественной собственности на средства производства. Однако на протяжении рассматриваемого периода подверглись изменению формы управления. В 1963 г. 49 предприятий республики находились в ведении Совнархоза, 27 - в управлении местных советов, 52 - в управлении союзных и республиканских министерств и ведомств [4 С. 35]. Основная часть продукции производилась предприятиями, находившимися в подчинении совнархоза (74,8 %). Второе место занимали предприятия республиканских министерств (12,97), примерно поровну распределялась доля предприятий местных советов (6,1%) и союзных и союзно-республиканских министерств и ведомств (6,9 %)[4 С. 36]. После реформы 1965-1967 гг. управление по территориальному принципу через совнархозы было заменено системой управления по отраслевому принципу через министерства.

В воспроизводственной структуре промышленности Северной Осетии в период 1970-1989 гг. изменения осуществлялись в сторону дальнейшего повышения доли группы "А". В общем объеме промышленной продукции удельный вес средств производства к концу двенадцатой пятилетки поднялся до 74%, а в стоимости основных производственных фондов - до

80%. Это означает, что экономическая политика, направленная на преимущественное развитие средств производства, продолжалась. Напомним, что тогда господствующей в экономической науке была теория, признающая опережающий рост I подразделения по сравнению со II-ым подразделением, что является закономерностью социализма.

В структуре элементов основных фондов промышленности Северной Осетии повысилась доля активной части ОПФ. Она составила 43,4% и превышала показатель 1965 г. на 13 пунктов [3, С. 23]. Такой сдвиг в республиканской экономике можно оценить положительно.

В отраслевой структуре промышленности основная роль принадлежала машиностроительному комплексу и металлообработке. Его доля в основных производственных фондах за 1970-1990 гг. поднялась почти на 10 пунктов и превысила 28%. Как было показано выше удельный вес этой отрасли в стоимости промышленной продукции превышал 29%. За эти годы в машиностроении обозначились определенные изменения в структуре выпускаемой продукции.

Для промышленности Северной Осетии в рассматриваемый период была характерна исключительно высокая степень концентрации.

Почти 80 % промышленного производства республики в этот период было сосредоточено в столице республики в г. Владикавказ. А 20 % производства было сосредоточено в восьми районах республики. Следовательно, региональная структура не была размещена равномерно на всей территории республики.

Внешнеторговая структура промышленности Северной Осетии определялась ролью в союзной, республиканской и региональной специализации. Продукция таких гигантов, как «Электроцинк», «Победит», Беслановский маисовый комбинат вывозились не только во многие экономические районы Союза, но и многие зарубежные страны. Благодаря развитию Беслановского маисового комбината страна освободилась от импорта таких важных продуктов и лекарств, как глюкоза, пенициллин, кукурузное масло.

В целом внешнеторговая структура не получила должного внимания в условиях плановой системы хозяйствования.

Использованные источники:

1. Газета «Северная Осетия», 12 января 1990 г.
2. Гагиев М.М. Сб. научных трудов СКГМИ (ГТУ). Проблемы промышленности РСО-Алания. Владикавказ, 2005.
3. Статсборник «СОАССР в двенадцатой пятилетке». 1990 г.
4. Черджиов Х.С. Народное хозяйство Северо-Осетинской АССР. «Ир»., г.Ордженикидзе. - 1967.

*Демченко А.В.
преподаватель
Обособленное структурное подразделение
Уманского агротехнического колледжа Уманского
национального университета садоводства
Украина, г. Умань*

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ТОВАРОПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ УКРАИНЫ

Ключевые слова: государственная поддержка, кредит, льготное кредитование, проценты, банковский кредит, удешевление кредита

*В статье рассматривается состояние и перспективы
государственной поддержки сельскохозяйственных
товаропроизводителей Украины*

*In the article the state and prospects of state support economic actors of the
agricultural sector.*

Постановка проблемы. Государственная поддержка сельскохозяйственных товаропроизводителей при современных условиях является залогом успешного их функционирования. Важной составляющей государственной поддержки является механизм удешевления процентных ставок за банковские кредиты, так как кредит при рыночных условиях выступает приоритетным источником финансовых ресурсов для аграриев, а финансово – кредитные отношения с коммерческими банками существенно влияют на повышение эффективности их производства. Отсутствие собственных финансовых ресурсов у подавляющего большинства сельскохозяйственных предприятий затрудняет осуществление расширенного воспроизводства, внедрения прогрессивных технологий, производства конкурентоспособной продукции и обеспечения продовольственной безопасности страны.

Практика ведения хозяйства сельскохозяйственных предприятий свидетельствует, что в настоящее время действующая система государственной поддержки не в полной мере содействует развитию производства, то, что на государственном уровне приняты и финансируются отдельные программы развития аграрной сферы за разными направлениями, в частности и льготного кредитования. Результаты исследования свидетельствуют, что финансово-кредитные отношения аграриев с заемщиками находятся в стадии становления, не имеют системного характера, недостаточно учитывают особенности аграрного производства, объединяющее естественные, производственные, экономические, социальные и экологические факторы.

Государственная поддержка сельскохозяйственных предприятий с использованием финансово-кредитного механизма является актуальной

проблемой, решение которой позволит применить новые формы и методы кредитования, что и обуславливает актуальность исследования.

Анализ последних исследований и публикаций. Изучению теоретических и практических вопросов государственной поддержки сельскохозяйственных предприятий с использованием финансово – кредитного механизма посвященные труды многих украинских ученых, таких как Н.Демяненко, Е.Гудзь, Т.Герасимова, А.Мороз, Е.Непочатенко, М.Савлук, П.Саблук и много других.

Несмотря на давность проблемы в научных исследованиях не полной мерой учтена взаимосвязь методов государственной поддержки с кредитованием сельскохозяйственных предприятий, применения тех или иных методов, носит бессистемный характер, который отрицательно сказывается на эффективности использования бюджетных средств аграриями.

Цель исследования - научное обоснование теоретических и методических положений и разработка практических рекомендаций относительно формирования системы государственной поддержки сельскохозяйственных предприятий с использованием финансово-кредитного механизма.

Методы исследования. При решении поставленных задач применялись абстрактно логический, экономико - статистический, монографический методы исследования, а также метод экспертных оценок.

Результаты исследований

Опыт трансформации украинской экономики, ее либерализации, свидетельствует, что отечественная аграрная отрасль понесла наибольшие потери среди отраслей национальной экономики. В процессе реформирования не учитывались особенности аграрного производства, разрушалась его производственная инфраструктура относительно поддержки и государственного финансирования комплекса мероприятий по воссозданию плодородия и улучшения экологического состояния почв, решения социальных задач сельских территорий.

Государственная поддержка аграриев заключается в применении методов влияния государства на экономический механизм с целью повышения эффективности сельскохозяйственного производства; обеспечения расширенного воспроизводства, защиты экономических интересов сельскохозяйственных товаропроизводителей.

При рыночных условиях ведения сельского хозяйства организация аграрного производства основывается на частной собственности, а процесс воспроизводства осуществляется преимущественно за счет собственных средств аграриев. Такая практика не обоснована ни теоретически, ни практически, поскольку опыт хозяйствования свидетельствует, что без государственной поддержки сложно обеспечить бесперебойность производственного процесса и наращивать объемы производства

конкурентоспособной продукции при условиях экспансии импортного продовольствия в Украину .

Финансовый кризис в Украине обусловил необходимость усиления государственной поддержки сельского хозяйства. Механизм государственной поддержки основывается на целевых программах поддержки аграрного сектора экономики со стороны государства. При современных условиях наметился новый этап экономических реформ в Украине, поскольку они проходят в условиях, которые заметно отличаются от первого, «шокового» этапа, а также от этапа относительной стабилизации экономики. Экономика Украины находится под воздействием мирового финансового кризиса, который отрицательно влияет на эффективность аграрного производства, в результате чего возникает потребность в государственной поддержке аграриев.

Результаты исследования свидетельствуют, что формирование системы государственной поддержки аграриев должно основываться на достижении передовых технологий отечественного производства, рационального использования ресурсного потенциала; улучшения социальных условий сельского населения; повышения эффективности и конкурентоспособности продукции; поддержке экономической стабильности аграриев, обеспечения финансовой стойкости кредитных институций; создания реальных условий для воспроизводственных процессов и роста доходов.

Существенные коррективы в предоставлении государственной поддержки сельскохозяйственным предприятиям внесены вследствие мирового финансового кризиса (табл.1).

В 2011 г. отмечается возобновление программ развития аграрной отрасли за счет бюджетных средств. Общая сумма бюджетных ассигнований на развитие отрасли в 2011 г. по сравнению с 2008 г. составила 99,6 %. В то же время, по сравнению с 2010 г. на мероприятия по борьбе с вредителями и болезнями сельскохозяйственных растений ассигнования увеличились на 8,0 млн грн, бюджетную дотацию животноводческой отрасли и на поддержку производства продукции растениеводства на 100,0 млн грн.

Составляющей государственной поддержки сельскохозяйственных производителей является удешевление процентных ставок за кредиты. Формирование системы кредитования аграрной сферы экономики проходило в условиях деструктивных явлений, которые привели к распаду формирующих систем ведения сельскохозяйственного производства, и финансово – кредитных отношений . Государство практически потеряло регулирующую роль в развитии отрасли, его центрального звена - сельскохозяйственного производства.

В 2000 г., параллельно с проведением аграрной реформы в Украине внедрен механизм государственной поддержки аграриев посредством

удешевления кредитов в соответствии с Постановлением Кабинета Министров Украины от 25 февраля в 2000 г. №398 [1].

В основе этого механизма заложено удешевления процентных ставок за банковские кредиты. Частичное возмещение кредитных ставок сельскохозяйственным предприятиям за счет бюджетных средств по своей сущности не является рыночной акцией, поскольку ее базовыми принципами является государственное регулирование функционирования рынка финансовых услуг. Однако, такие компенсационные выплаты способствовали разблокировке кредитования аграриев, расширили их доступ до кредитных ресурсов на рынке кредитных услуг.

Льготное кредитование сельскохозяйственных предприятий находится под воздействием макроэкономических факторов наиболее существенными из которых является : стойкость национальной валюты; степень интеграции национальной экономики в мировую; общий экономический рост; государственная регуляция рынка продовольствия; зависимость от экспортного потенциала; обеспечение ценового паритета между сельскохозяйственной и промышленной продукцией.

Таблица 1

Динамика расходов государственного бюджета Украины на поддержку сельского хозяйства, млн грн

Показатели	2008 г.		2009 г.		2010 г.		2011 г.	
	млн грн	%	млн грн	%	млн грн	%	млн грн	%
Селекция в животноводстве и птицеводстве на предприятиях агропромышленного комплекса	125,0	58,1	30,0	26,1	80,0	66,1	75,2	35,1
Мероприятия по борьбе с вредителями и болезнями сельскохозяйственных растений	0	0	5,0	4,3	1,0	0,8	9,0	4,2
Бюджетная животноводческая дотация и государственная поддержка производства продукции растениеводства	0	0	50,0	43,5	0	0	100,0	46,7
Селекция в животноводстве	90,0	41,9	30,0	26,1	40,0	33,1	30,0	14,0
Всего	215,0		115,0	100,0	121,0	100,0	214,2	100,0

Источник рассчитано по данным Министерства аграрной политики и продовольствия Украины

В основе льготного кредитования заложен принцип доступа сельскохозяйственных предприятий к дешевым банковским заимствованиям на рынке кредитных услуг, поскольку аграрии не рассматриваются коммерческими банками как потенциальные заемщики вследствие специфики производства, которая сопровождается большими рисками. Как результат, коммерческие банки, занимающие монопольное положение на рынке кредитных услуг уставной деятельностью которых является максимальное получение прибыли, постоянно повышают процентные ставки за кредит. Воспользоваться банковскими заимствованиями при таких условиях могут высокорентабельные заемщики уровень рентабельности, которых существенно превышает процентные ставки за банковский кредит. Такая форма кредитования в условиях финансового кризиса делает невозможным доступ к кредитным ресурсам убыточных и мелкотоварных предприятий.

Особенная роль в системе государственной поддержки принадлежит финансово-кредитному механизму, направленному на эффективное формирование, распределение и перераспределение финансовых ресурсов, необходимых для устойчивого развития аграрной отрасли экономики. Основными направлениями развития государственной финансово – кредитной поддержки аграриев является:

- организация взаимодействия кредитных институтов государственного, регионального и местного уровней управления экономикой на принципах системного подхода к решению задач относительно развития сельского хозяйства каждого отдельно взятого предприятия;
- мониторинг финансово-кредитных взаимоотношений в аграрной сфере экономики и обеспечение финансовой безопасности кредитных институтов защиты их экономических интересов и собственности аграриев;
- методическое и аналитическое обеспечение финансово-кредитных взаимоотношений;
- проведение при условиях государственной поддержки закупок сельскохозяйственной продукции;
- финансовая поддержка инновационных проектов в сельском хозяйстве.

Государственная поддержка с применением льготного механизма кредитования оказывает существенное влияние на результаты ведения хозяйства предприятий. Объемы льготных кредитов, полученных аграриями, которые предоставлялись на условиях компенсации процентной ставки (табл. 2) свидетельствуют, что в 2008 г. их объем вырос в 4,1 раза по сравнению 2004 г. В то же время, в 2009 – 2010 гг. сумма льготных кредитов по сравнению 2008 г. составила 17,2 и 9,6 % соответственно. Сумма

льготных краткосрочных кредитов в 2010 г. составила 622,4 тыс. грн или в 4,4 раза меньше по сравнению 2004 г. и в 14,5 раза меньше сравнительно 2008 г.

В соответствии государственной программой поддержки аграрного производства за исследуемый период из бюджета компенсировано 4166,3 млн. грн, с каких 31,9 % в 2010 г.

В последние годы растет доля льготных кредитов относительно общей суммы кредитных заимствований. Ее размер в 2010 г. составлял 42,9 % или на 2,5 процентных пункта больше в сравнении с 2004 г. и на 41,7 процентных пункта м 2009 г.

Пик получения льготных кредитов заемщиками-аграриями, было, достигнут в 2006 г., когда такими заимствованиями воспользовалось 12257 заемщиков, что в 1,6 раза больше в сравнении с 2008 г.

В 2010 г. льготными кредитами воспользовалось 59 заемщиков или 0,75 % в сравнении с 2008 г.

В то же время, размер краткосрочных льготных кредитов в расчете на одного заемщика в 2008 г. по сравнению с 2004 г. вырос в 3,3 раза, а в расчете на один гектар сельскохозяйственных угодий соответственно в 3,2 раза. В 2010 г. предприятиями аграрной отрасли привлечено кредитов на сумму 8848,0 млн. грн или 44,1 % в сравнении с 2008 г., из них краткосрочных – 6230,0 млн. грн. Процентные ставки за краткосрочными кредитами в 2010 г. составляли в диапазоне от 6,0 до 38,0 % годовых.

Таблица 2

**Динамика объемов льготного банковского кредитования
сельскохозяйственных предприятий Украины, за годами**

Показатели	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Выдано льготных кредитов, всего млн. грн	3642,0	7647,0	7049,0	7755,0	15131,0	2600,0	1448,7
в % к предыдущему году	114,2	в 2,1р.	92,1	110,0	195,1	17,2	55,7
в т.ч. краткосрочных, млн. грн	2716,0	4835,0	3203,0	5505,0	9008,0	2200,0	622,4
в % к предыдущему году	85,2	178,0	66,2	171,8	163,6	24,4	28,3
Фактически компенсировано из бюджета, млн. грн	144,0	416,0	320,0	551,0	1022,0	383,3	1330,0
в % к предыдущему году	44,2	в 2,9 р.	76,9	172,2	185,5	37,5	в 3,5 р
Удельный вес льготных краткосрочных кредитов к общей сумме краткосрочных заимствований %	40,4	72,6	39,7	56,2	87,5	84,6	42,9
Количество предприятий, которые привлекали льготные кредиты	7817	10870	12257	8065	7841	934	59
в % к предыдущему году	54,5	139,1	112,8	65,8	97,2	11,9	6,3
Получено краткосрочных льготных кредитов в расчете на:							
– одного заемщика, тыс. грн	347,4	444,8	261,3	682,5	1148,8	2355,5	10549,2
– 1га сельскохозяйственных угодий, тыс. грн	101,5	185,7	123,5	211,2	332,0	128,3	36,3

Источник рассчитано по данным Министерства аграрной политики и продовольствия Украины

Положительное влияние государственной поддержки на сельскохозяйственное производство отмечается в Черкасской области. В регионе сложились положительные условия для ведения сельского хозяйства, в частности и при условии государственной поддержки, в сфере предоставления льготных кредитов с частичным возмещением процентов за их использование (табл. 3). Приведенные в таблицы данные свидетельствуют о взаимосвязи льготного механизма кредитования посредством удешевления процентных ставок за кредит и обеспеченностью сельскохозяйственных предприятий производственными запасами, в частности наиболее активной части оборотных активов виде производственных запасов и получением прибыли.

Таблица 3

**Динамика взаимосвязи льготного банковского кредитования
сельскохозяйственных предприятий Черкасской области из результаты
хозяйственной деятельности ***

Годы	Приходится на один гектар сельскохозяйственных угодий					
	льготных кредитов		производственных запасов		прибыли (убытку)	
	грн	темп роста в до 2002 г. %	грн	темп роста в до 2002 г. %	грн	темп роста в до 2002 г. %
2002	146,81	100,0	694,58	100,0	105,44	100,0
2003	107,12	72,9	632,35	91,0	-31,06	-41,8
2004	285,67	1,94 раза	656,31	94,5	85,96	81,5
2005	430,02	2,93 раза.	694,72	100,1	332,77	3,16 раза.
2006	180,35	1,23 раза.	686,22	98,8	423,19	4,01 раза.
2007	473,88	3,23 раза.	714,22	102,8	563,13	5,34 раза.
2008	539,66	3,68 раза..	776,21	111,8	686,14	6,51 раза.
2009	342,55	2,33 раза..	764,9	110,1	896,15	8,50 раза.

* в 2010 году в связи с финансовым кризисом размер льготного кредитования не существен

С ростом объемов льготных кредитов в 2009 г. в 2,33 разы в расчете на 1 гектар сельскохозяйственных угодий производственные запасы увеличились на 10,1 %, а полученная прибыль в 8,5 разы. Механизм удешевления банковских кредитов положительно влияет на производственный процесс сельскохозяйственных предприятий области. Темп роста производства сельскохозяйственной продукции в 2011 г. по сравнению 1990 г. составил 10,8, а по сравнению 2010 г. – 6,4 процентных пункты. Удельный вес прибыльных предприятий в 2011 г. по Черкасской области составил 90,5 % или на 11,4 процентных пункты больше по сравнению с 2007 годом. Существенно возросла рентабельность аграрного производства с 16,6 % в 2007 г. до 27,1 % в 2011 г. Общая сумма прибыли в 2011 г. по сравнению с 2007 г. выросла в 2,9 разы и составила 1583,8 млн грн. Имеет место наращивание объемов производства продукции животноводства и растениеводства.

Опыт применения механизма льготного кредитования свидетельствует об отдельных просчетах применения, что и было предпосылкой его последующего совершенствования.

Одним из наиболее существенных недостатков льготного кредитования аграриев является ручное, а не экономически обоснованное распределение к льготного кредита по регионам. Не выработан механизм участия льготного кредитования у всех без исключения сельскохозяйственных заемщиков. В этой связи наиболее приемлемым

вариантом является распределение кредита по всем регионам и заемщикам в зависимости от наращивания ими объемов производства сельскохозяйственной продукции.

В то же время, в соответствии с Постановлением Кабинета Министров Украины от 27.2001 г. за №59 “О частичной компенсации ставки за кредитами коммерческих банков, которые предоставляются сельскохозяйственным товаропроизводителям и другим предприятиям агропромышленного комплекса” предложен дифференцированный подход к размеру частичной компенсации для сельскохозяйственных товаропроизводителей, – 70 %, а для других субъектов ведения хозяйства аграрного производства – до 50 % учетной ставки Национального банка Украины, установленной на день заключения кредитного соглашения [2].

В результате принятого Кабинетом Министров Украины постановления № 126 от 27 февраля в 2008 г. предусмотрено установление компенсации аграриям за льготными кредитами на конкурсной основе, в частности за гривневыми кредитами по ставке, которая не превышает 18 % сроком до 12 месяцев [3]. Это еще в большей мере усложнило доступ аграриев к льготным кредитам.

В соответствии с распоряжением Кабинета Министров Украины от 11 февраля в 2010 г. № 365 предусмотрено выделить Министерству аграрной политики за счет Стабилизационного фонда 1629,5 тыс. гривен для удешевления кредитов и поддержки отдельных проектов в агропромышленном комплексе [4]. Выдача кредитов в разовом порядке не решает вопрос кредитного обеспечения сельскохозяйственных предприятий, не способствует их выходу финансового кризиса.

Результаты исследования свидетельствуют, что государственная поддержка сельскохозяйственных предприятий должна осуществляться в виде многоуровневой системы в которой взаимообусловленные функции государственных органов управления, органов управления аграрной сферой и кредитных учреждений .

Выводы

Обобщение теории и практики экономического развития дало возможность сделать вывод о том, что аграрной сфере экономики необходима государственная поддержка, поскольку сельское хозяйство является не только сферой производства продукции, но и сферой жизнеобеспечения общества.

Опыт применения государственной поддержки сельскохозяйственных предприятий с применением механизма льготного кредитования путем удешевления процентных ставок свидетельствует о том, что льготные кредиты следует выдавать в зависимости от роста объемов производства и реализации продукции, применяя механизм получения ссуд путем применения экономического, а не ручного механизма распределения ссуд по

регионам. Это делает невозможным привлечение банковских кредитов в неперспективные проекты и на покрытие убытков.

Использованные источники:

1. О дополнительных мероприятиях по кредитованию комплекса сельскохозяйственных работ : от 25 февраля в 2000 г. № 398 / постановление Кабинета Министров Украины – Официальный вестник Украины. – 2000. – №9. – С. 3–4.

[Электронный ресурс]. – Режим доступа:

http://www.bank.gov.ua/Inf_mat/Of_Pov/2008/11.10.2008_319.htm.

2. О частичной компенсации ставки за кредитами коммерческих банков, которые предоставляются сельскохозяйственным товаропроизводителям и другим предприятиям агропромышленного комплекса: по состоянию на 27 января 2001 г. №59 / постановление Кабинета Министров Украины. – Официальный вестник Украины. – 2001. – №5. – С. 41 – 42.

3. Об утверждении порядка использования в 2008 г. средств, предусмотренных в государственном бюджете для осуществления финансовой поддержки предприятий агропромышленного комплекса посредством применения механизма удешевления кредитов: по состоянию на 27 февраля в 2008 г. №126 / постановление Кабинета Министров Украины. – Официальный вестник Украины. – 2008. – ст.483.

4. О выделении средств Стабилизационного фонда для удешевления кредитов и поддержки отдельных проектов в агропромышленном комплексе: по состоянию на 11 февраля в 2010 г. №365-р / постановление Кабинета Министров Украины: [Электронный ресурс]. – Режим доступа:

http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/KR100365.html.

*Дергачев А.Ю., кандидат исторических наук, доцент
доцент кафедры «История и политология»
ФБГОУ ВПО Сибирский государственный
университет путей сообщения
Вильховская Н.И.*

*зав.кафедрой «Иностранные и русский языки»
НОУ ВПО Новосибирский гуманитарный институт
Россия, г.Новосибирск*

**ФОРМИРОВАНИЕ ОСНОВ ПОЛИТИЧЕСКОЙ КОМПЕТЕНТНОСТИ
В ТЕХНИЧЕСКОМ ВУЗЕ**

Возрастание роли политики в современном обществе обусловило повышенный интерес исследователей к проблемам формирования политической компетентности студенческой молодежи как одного из важнейших условий политической социализации [1]. В современной научной литературе, посвященной проблемам политической социализации и политического образования затрагиваются самые различные аспекты. Одни авторы (Насырова Л.В.) акцентируют внимание на важности обучения

искусству владения политикой, полагая, что политология помогает формировать политическую культуру народа, создавать гражданское общество, столь необходимое для обеспечения прав и свобод граждан[2]. Действительно, формирование политической компетентности - один из способов современной социализации личности, приобщения к демократическим ценностям. Люди, лишённые политических знаний, обречены на пассивное созерцание. Давно подмечено, что рабу не следует разбираться в справедливости решений власти, достаточно уже того, что он испытывает их на себе. Политическая компетентность является первым условием для того, чтобы превратить общество из объекта манипуляций властей и конфликтующей с ними оппозиции в коллективный субъект политики.

Другие авторы (Брагиров Г.Б.) справедливо обращают внимание на то, что в России только начинаются процессы модернизации политической культуры, по существу, связанной прежде всего с переоценкой политических ценностей [3]. Поэтому для достижения успешного результата исследователь предлагает соблюдать ряд важных условий. Во-первых, необходимо чётко определить какие политические ценности должны быть определены как ключевые, это позволит избежать возможных противоречий при выборе приоритетов в конкретных политических решениях и действиях, а также будет способствовать переориентации населения в политических убеждениях и идеалах. Во-вторых, среди общественного большинства обязательно должно быть достигнуто согласие относительно этих ценностей, это позволит избежать потенциальные конфликты (напомним, что конфликт ценностей по своей сути признаётся неразрешимым). В-третьих, несомненно важно чтобы сама политическая элита, через своё руководство, не ставила под сомнение декларируемые политические ценности, в противном случае они могут перестают быть таковыми. В-четвертых, без последовательной, организованной работы по приобщению к выбранным политическим ценностям, причём не только через пропаганду, но и через реальную политику, изменить политическую культуру в России будет невозможно.

Отметим, что эта работа должна быть согласованной во всех институтах политической социализации, а политика государства в целом приниматься научной общественностью, поскольку последняя является с одной стороны, носителем духовного потенциала нации, а с другой, напрямую связана с государственной образовательной системой. Заметим, что ни одно из перечисленных автором условий к настоящему времени не выполнено.

Некоторые ученые обосновывают связь политического процесса с гражданской активностью граждан, подчеркивая, что политический процесс никогда не сводился к деятельности профессиональных политиков и экспертов [4]. Значимую роль в нём играет каждый гражданин государства. Но чтобы стать активным субъектом политического процесса, человек

должен обладать определённым набором политических знаний, умений и навыков, быть включенным в процесс общесоциальных перемен. Как справедливо замечал американский политолог Дж.Уайльке, главная задача политического образования – не профессиональная подготовка, а политическая грамотность, т.е. умение «самостоятельно ориентироваться в мире политики и успешно действовать в нем согласно своим индивидуальным склонностям в качестве сознательных граждан, в качестве журналистов, активных участников избирательной политики, кандидатов на государственные посты и в том числе учёных-политологов» [5,с.143]. Другими словами, задача политологии состоит не в том, чтобы сделать из каждого человека политика, а чтобы подготовить его к выполнению гражданских функций в общественной жизни.

Формирование политической компетенции рассматривается и с точки зрения мониторинга основ толерантности студенческой молодежи, при котором анализируются такие параметры как гражданственность, плюрализм, отношение к другой национальности и т.д. (Н.И. Вильховская)[6].

В последние годы в научной литературе, наряду с термином «политическая социализация» утвердился термин «политическая компетентность». Под этим термином понимается владение широким, современным комплексом знаний о политике, умением их применять на практике в политической жизни общества, авторитет политолога или политика. Политическая **компетентность** складывается из совокупных **политический** знаний, накопленного **политического** опыта, владения **политическими** технологиями, что в конечном счете ведет к росту авторитета носителя этого знания и умения, в силу чего, он выступает и как авторитетно-**компетентное** лицо [7]. **Компетентность** - это, прежде всего, общая способность и готовность личности к деятельности, основанные на знаниях и опыте, которые приобретены благодаря обучению, ориентированы на самостоятельное участие личности в учебно-познавательном процессе и направлены на ее успешную интеграцию в социум. **Компетенция** - это способность применять знания, умения и личностные качества для успешной деятельности в определенной области. Компетенции и результаты образования рассматриваются как главные целевые установки в реализации ФГОС ВПО, как интегрирующие начала «модели» выпускника.

Возникает следующая проблемная ситуация: никто не сомневается, что студенческая молодежь должна овладевать политическими знаниями, усваивать нормы и ценности политической культуры, проявлять гражданскую позицию и т.д. На практике, однако, возникают следующие противоречия: **во-первых, нормативно-организационное**. Поскольку дисциплина «Политология» не входит в федеральный компонент блока ГСид для вузов негуманитарного профиля, то набор компетенций (общекультурных и профессиональных) по этой дисциплине для выпускника

весьма ограниченный и предельно обобщенный (Например, из ФГОС по «Менеджменту» для политологии, строго говоря, можно выбрать только одну: **способность занимать активную гражданскую позицию (ОК-3)**). В то же время, ФГОС по «Политологии» прописывает 23 общекультурные компетенции и 18 общепрофессиональных компетенций. Получается, что студенты вузов изначально ставятся в неравные условия, где противопоставляются гуманитарные и негуманитарные направления. (Необходимо отметить, что во многих технических вузах дисциплина «Политология» сокращается либо совсем изымается из учебных планов); **во-вторых, политико-ценностное**. Если рассмотреть такую компетенцию как **«способность занимать активную гражданскую позицию»** возникает следующий вопрос - что под этим понимать и чему тут следует учить. Является ли проявлением активной гражданской позиции участие в митингах внесистемной оппозиции или это относится к обязательному участию в выборах или поддержки существующего политического режима? Где заканчивается рациональное знание о политике, приобретенное на лекциях и семинарах и начинаются реальные политические действия? Наконец, **в-третьих: нормативно-правовое**. Как политическая социализация должна соотноситься с действующим законодательством, запрещающим политическим партиям вмешательство в учебный процесс образовательных учреждений? Реальный опыт показывает насколько сложен и противоречив для нашего общества процесс политической социализации.

Важное место в системе мер по формированию политической компетентности отводится изучению дисциплины «Политология». В 2011-2012 учебном году авторами было проведено обследование, охватившее три факультета (мировая экономика и право, инженерно-экономический, факультет бизнес-информатики), включающих 18 учебных групп 2,3 и 4 курсов. В обследовании приняло участие 210 студентов.

В начале учебного семестра перед тем как приступить к изучению курса «Политология» студентам, предлагалось ответить на два вопроса: «Что Вы думаете о политике?» и «Может ли политика быть моральной?». Свои ответы студенты излагали в форме эссе. Поставленные вопросы преследовали следующие цели: 1) выявить уровень политического образования, достигнутый в довузовской системе образования и по вузовским дисциплинам блока ГСиЭД, предшествовавшим дисциплине «Политология»; 2) выявить проблемные вопросы («болевые точки»), представляющих для студентов особую значимость и вызывающие повышенный интерес или обостренную эмоциональную реакцию.

Ответы на первый вопрос можно условно разделить на три группы: 1) рационально-нейтральные; 2) рационально-критические; 3) эмоционально-критические с элементами рациональной критики. Мнения студентов,

выдержанные в рамках **рационально-нейтральной трактовки** выглядели следующим образом:

«Политика-это сложный социальный институт, который затрагивает все слои общества»;

«Политика играет важную роль в жизни общества»;

«Политика является главным инструментом построения межнациональных отношений, основой жизни граждан всех стран и государств»;

«Политика- это деятельность, связанная с управлением общества... Политика – это властные отношения...Политика – это способ организации общественной жизни и каждый человек не должен быть безучастным, оставаться равнодушным к политике»;

«Политика всегда меняется, так как изменяется мир»;

« Политика согласует и приводит к общему мнению общество в своей стране, по поводу распределения власти»;

«Без политики не может существовать ни одно государство, она способствует эффективному развитию страны, решению различного рода проблем. Политика содержит в себе цели и направления развития страны, тем самым помогает избежать разобщенности в обществе»;

«Политика – быстро меняющаяся в направлениях наука...Политика совершенствуется и развивается в связи с жизненными потребностями народа отдельно взятой страны»; «Политика ассоциируется с управлением, принятием решений, учетом мнений...основной ее целью должно быть улучшение жизни людей, создание условий для достойной жизни»»;

«Политика отражает большое разнообразие мнений и взглядов».

В рационально-критических трактовках политики наряду с признанием политики важной сферой жизнедеятельности общества, отмечалось:

«Политика – это согласование интересов, но, к сожалению, в данный момент чаще учитываются интересы только определенной группы людей, а не всего населения страны»;

«На выборах мы выбираем того, кто будет богаче на время своего правления»;

«Политика- это власть над страной, которую непосредственно используют для достижения определенных целей. Иногда эти цели идут во благо всему народу, а иногда только во благо конкретных представителей, у которых есть эта власть...Управление политикой подразумевает, чтобы исход этого правления приносил пользу большинству ПРОСТЫХ жителей, а не определенной ячейке общества»;

«Политика очень важна для общества...и та же явка на голосование должна быть обязательной...На субъективное мнение каждого не должны влиять остальные, т.е. каждый должен уважать свое мнение и мнение других...»

Наибольшее количество ответов студентов носило **эмоционально-критический** характер. Как правило, политика, прежде всего, ассоциировалось с положением дел в России, действиями власти:

«Решения по России принимают политики, дипломаты и они пока к России относятся без уважения. Россия при нынешнем тандеме (Медведев-Путин) не пользуется авторитетом в международной политике, о чем свидетельствуют рейтинги России (коррупция, развитие бизнеса, права человека и т.д.), которые очень низкие. Политики не думают о народе, а лишь ищут выгоду для себя, где и как побольше украсть денег»;

«Что я думаю о политике? Ничего хорошего. Взять пенсионеров, пенсия маленькая, а платить надо и за квартиру, и за отопление, вот вся пенсия и уходит. Взять институты. Платить за обучение по 80 тыс.руб. и не получать никаких знаний, потому что ты не нравишься преподавателю... Допустим полиция подняла зарплату и очень много, а чем преподаватели вузов или вообще любые преподаватели хуже? Всегда перед выборами кричат: «Мы сделаем то, мы сделаем это, Россия станет лучше», и в итоге ничего хорошего»;

«Политика- это власть, а без власти в наше время прожить нельзя! С помощью политики разделяется власть, которая в дальнейшем помогает людям выживать, т.к. тут же возникает беззаконие. Я считаю, что политика необходима, но, правда, какая? Мы вправе сами выбирать ту политику, которую мы хотим видеть. Поэтому просто необходимо ходить на выборы...»

« Я недовольна сейчас политикой в нашей стране. Президент нашей страны облагает простой народ налогами, в то время как олигархи пируют. Образование стало платным, даже в школах. В то время когда мои родители учились в университетах бесплатно!...Я считаю, что вся государственная политика построена на обмане простого народа. Возникает вопрос как повысить демографический рост, если сейчас даже одного ребенка стало трудно содержать (платные школы, университеты, детские сады) . Бесплатная медицина?! Бесплатная она в кавычках... Посмотрите как погибают наши деревни. На них страшно смотреть: ни скота, ни пастбищ, в некоторых даже света нет...».

«Меня очень волнует и расстраивает такое плохое отношение к России в мире. И я не думаю, что это в ближайшее время изменится, т.к. основная цель нашего правительства побольше «заработать» денег для себя... Ввиду предстоящих выборов я не знаю за кого идти голосовать, да и стоит ли вообще. Потому что, даже если случится так, что победит не Путин, я не думаю, что в стране произойдут конкретные изменения...Выборы президента ничего не изменят...Даже как-то смешно слушать предвыборную программу всех кандидатов, их обещания и планы. Ведь все это не будет выполнено...Но я надеюсь, что я все-таки, ошибаюсь».

«Политика- это когда умные люди (не всегда умные) анализируют ситуацию в стране и в мире, решают как решить проблемы, улучшить экономику страны. Это в идеале, а на самом деле, политика в настоящее время- это поиск выгод для себя, создание условий для себя. Все куплено».

«Политика продажна, в ней не имеют значение желания народа... Я не вижу смысла голосовать на выборах, т.к. какую выбрать партию или кто будет президентом решать все равно не нам. Это уже будет решение самих политиков, выиграет тот, кто будет более хитрее, у кого будет больше денег и влияния».

«В России наблюдается политический застой. У власти находятся одни и те же люди. Происходит приватизация государственных фирм, заводов, фабрик. Пенсии почти равны коммунальным услугам. Половина фабрик стоит без работы, т.к. все продается за границу. Как может в стране, которая по добыче нефти в прошлом году заняла первое место, бензин стоить почти 30 рублей?.. В стране преобладает коррупция... Все делается за взятки... Я даже не могу назвать такого человека, который бы мог возглавить страну на данный момент».

«Политика играет немаловажную роль в жизни общества. Все покупается и продается! Одна коррупция кругом! Образование платное, у многих нет возможности пойти учиться, хотя стране нужны высококвалифицированные специалисты...».

«На сегодняшний день политика не совсем совершенна, она слаба, неустойчива. Россия находится в упадке, причем в очень большом, а все потому, что лица, управляющие нашей страной имеют свои, сугубо личные цели (разбогатеть, отхватить себе кусок), а не благо всей страны...».

«В глазах народа, политика-это олицетворение политической прослойки общества, которая о самом народе не беспокоится, не заботится, не создает условия для лучшей жизни, возможности для того, чтобы люди чувствовали себя успешными, здоровыми, защищенными. Хочу заметить, что это только применительно к нашей стране, потому что в мире есть страны, политика которых восхищает (Канада, Франция, Германия)... Нынешние политики просто отвратительны, больно смотреть на то, что происходит. И сейчас мы, как никогда нуждаемся в новом лидере, который сможет изменить политическую систему нашего государства, изменить жизнь нашего народа к лучшему, изменить наше представление о политике. Политика должна внушать нам трепет и уважение, должна неизменно нести за собой уверенность, спокойствие и безопасность в жизнь наших граждан».

При ответе на второй вопрос мнения студентов разделились на две группы. Самую многочисленную составили ответы в рамках так называемой «макиавеллистской» трактовки политики и морали: морали в политике быть не должно. Лишь в немногих работах авторы попытались как-то «примирить» политику и мораль. Приведем выдержки из эссе первой группы:

«Политика- эта та сфера, которая, по определению, не может быть моральной, но хотя должна таковой быть!. Беда в отсутствии морали в политике сосредоточена в основном в том, что выживает сильнейший в современном мире и соответственно, в политике тоже. Многие политические

деятели идут «по головам» для того, чтобы достичь своей цели, удовлетворить своим амбиции и добиться долгожданной власти... В политику идут в основном ради власти, а когда человек изначально сосредоточен на власти, он сделает все возможное и вовсе необязательно, что честным путем!. Но, конечно, же по своей сути, политика должна быть моральна, ведь люди, которые занимаются политикой, это те люди, которые представляют жителей своей страны, так называемые «избранники народа». Но цели общества и отдельно стоящих граждан часто не совпадают. Главная проблема отсутствия морали в политике- это наличие в ней людей нечестных по своей натуре!».

«Политика вряд ли соотносится с моралью. Если политика- это столкновение интересов партий (представляющих интересы большой группы людей), то и мораль у каждого своя. А при победе одной партии появляется некая «правлящая» мораль, а те, кто придерживается иной точки зрения, вступают с ней в конфронтацию. Но для поддержания устойчивости института государство необходимо некое единство, не только территориальное, но, скорее духовное. Так что представителям правящей партии, поступающим по своей морали, можно сразу предъявлять обвинение в аморальности со стороны представителей другой морали. Другое дело, что существует некая общая неписанная мораль, выступать за рамки которой, в идеале, не должен никто. Но исторически так сложилось, что даже правильные решения не всегда находят положительный отклик в народе, и власти приходится идти на крайние меры для того, чтобы не потерять свое место и авторитет... Политика и мораль должны сотрудничать в идеале, но в реальности сделать этого не могут».

«Политика никогда не сможет быть моральной. Как правило, власть всегда идет рука об руку с насилием и тем, что, так или иначе, ограничивает права и выбор других людей. Тот человек, который будет придерживаться нравственных норм будет «съеден». Его подавят в политическом обществе более сильные. Наше общество уже очень далеко ушло от морали в политической сфере...».

«Политика не может быть моральной. Конечно, власть стремится к порядочности своих действий... Но сама по себе политика- власть, зачастую требующая суровых, жестких и безоговорочных решений. При принятии политических решений на первом месте стоит далеко не мораль и порядочность, а выгода, государственные и личные интересы. Безусловно, в развитом современном обществе нельзя преступать ту грань, за которой политика без морали превращается в деспотизм. Но и абсолютно следовать морали политика ни в коем случае не может».

«Политика и мораль почти несовместимы друг с другом... Не стоит резко критиковать политических деятелей из-за отсутствия и не придерживающихся моральных правил, т.к. иногда нужно чем-либо «пожертвовать», но достигнуть большего (наилучшего результата)».

«Президент- это тоже человек, который преследует свои цели, идя к власти. Управлять государством- искусство, поэтому, действуя в одной ситуации или принимая решения он честен, порядочен, а в другой вынужден вести себя аморально».

«Политика – это борьба за власть. Всякая борьба, которая связана с деньгами, определенными правами, может быть , даже «идет по головам». Чем больше прав получают люди, тем быстрее они забывают о морали, нравственности. Мораль и политика – два параллельных друг другу понятия. Мораль не зависит от выбора в пользу чего-либо, политика же, наоборот, ищет пути для извлечения прибыли, пользы, несмотря на характер выбранного метода.».

«Политика в нашей стране представляет собой сложный процесс. Демократия есть только на бумаге, в действительности, это чистой воды деспотизм. О какой морали может идти речь, тем более в политике, когда все наиграно, власть вмешивается в жизнь людей, влияет на СМИ, мешает, чтобы народ знал правду. Это угнетает, что будет через 5-10 лет страшно знать, надо что-то менять, но возможно ли это, если все коррумпировано?».

Ответы сторонников «морального» подхода в политике были следующие:

«Мораль в политике в наше время остается под большим вопросом. Нельзя с уверенностью заявить об аморальности, но скандалов, связанных с политикой все больше и больше. Да, страна придерживается каких-то определенных правил, но никто не застрахован от того, чтобы их не нарушали. Но в целом. Я довольна политикой и правительством в нашей стране. Возможно, именно из-за их моральных принципов. Я разделяю современные политические моральные устои».

«Политик должна стремиться к тому, чтобы быть моральной. Необходимо искать некий баланс, чтобы достигать наивысшей эффективности, не преступая линию морали».

«Моральная сторона политики зависит от правительства и от главы государства. В принципе, она может быть моральной, если общество и правительство не конкурируют. Если правление страной организовано правильно и проводятся действия, нацеленные на улучшение жизни людей. В России, скорее всего, моральной она никогда не будет или если будет, то очень не скоро и для этого нужно будет приложить огромные усилия. Моральность политики должна оцениваться обществом: чем довольнее общество, тем больше моральной можно считать политику».

Таким образом, проведенное обследование показало, что во-первых, многие студенты успешно усвоили некоторые базовые представления о политике, полученные ими либо в школе (колледже), либо по гуманитарным дисциплинам, предшествующим дисциплине «Политологи» («Философия». «История», «Право», «Культурология»). Во-вторых, у многих студентов сформированы элементы острого критического рационального

политического мышления, сопричастность к происходящим вокруг социально-экономическим и политическим процессам, равнодушие к острым социальным проблемам. Это свидетельствует о том, что для усвоения теоретических положений дисциплины «Политология» существует благодатное поле. В-третьих, хотя у многих студентов преобладает «макиавеллистская» трактовка политики, вместе с тем подчеркивается актуальность и моральной составляющей политики.

Обследование показало, что студенты вузов, независимо от избранной специальности и направления подготовки испытывают потребность в глубоком научном политическом образовании, осознанно и даже неосознанно тянутся к постижению «мира политики». Ответить на этот запрос студенческой молодежи - профессиональный долг преподавателей и ученых, всего политологического сообщества. Формирование основ политической компетентности выступает важнейшим критерием политической социализации в вузе.

Использованные источники:

1. Гаман-Голутвина О.В., Капустин Б.Г., Соловьев А.И. Современное преподавание политологии. Аналитический доклад. - М: Логос, 2005; Мокшаев В.Б., Саламин Е.Е. Теоретические исследования роли вузов в процессе политической социализации современной российской молодежи // www.vestnik.uapa.ru/
2. Насырова Л.В. Дискуссионный метод в преподавании курса «Политология». Новые технологии преподавания социально-философских наук // egru.ru.
3. Брагиров Г.Б. О значении политологии в формировании политической культуры у студентов высших учебных заведений // www.conference.osu.ru.-С. 6-9.
4. Гоптарева И.Б. Некоторые вопросы дидактики политического образования // www.conference.osu.ru.-С.-22-27.
5. Уайльке Дж. Гуманитарное воспитание и специализации в области политических наук в США // Полис.-1996.-№ 4.
6. Вильховская Н.И. Прикладные аспекты проблемы мониторинга основ толерантности у студентов-гуманитариев // Мир науки, культуры, образования.- 2010.- № 4 (23).-С. 155-158.
7. Ирхин Ю.В., Зотов В.Д., Зотова Л.В. Политология: Учебник.-М, 2002.

*Дергачёва О.В.
Фаррахова Ф.Ф., к.э.н., доцент
ФГБОУ Башкирский ГАУ
Россия, г.Уфа*

ПУТИ И РЕЗЕРВЫ ПОВЫШЕНИЯ ПРОЧИХ ДОХОДОВ И СОКРАЩЕНИЯ ПРОЧИХ РАСХОДОВ НА ПРИМЕРЕ СПК «ЛЕНИНСКИЙ П МЕЧЕТЛИНСКОГО РАЙОНА РБ

Резервы роста прибыли — это количественно измеримые возможности ее увеличения за счет роста объема товарооборота, уменьшения расходов, недопущения внереализационных убытков, совершенствование организационной структуры. Резервы выявляются на стадии планирования и в процессе выполнения планов.

Определение резервов роста прибыли базируется на научно обоснованной методике их расчета, мобилизации и реализации.

Выделяют три этапа этой работы: аналитический, организационный и функциональный. На первом этапе выделяют и количественно оценивают резервы; на втором разрабатывают комплекс организационных, экономических и социальных мероприятий, обеспечивающих использование выявленных резервов; на третьем этапе практически реализуют мероприятия и ведут контроль за их выполнением.

Сопоставление возможного объема продаж, установленного по результатам исследований, с возможностями предприятия позволяет спрогнозировать увеличение объема реализации предприятия в следующем году.

Дополнительным источником повышения прибыли для СПК «Ленинский» является снижение всех видов прочих расходов.

Проанализируем динамику показателей: выручки, себестоимости, прочих доходов и расходов и на основе этих данных построим линии тренда и определим прогнозные значения на 2013 год.

Для этого воспользуемся линией тренда, а именно линейной линией тренда.

Линейный тренд стоит применять для прогнозирования временных рядов, данные которых увеличиваются или убывают с постоянной скоростью. Линейный тренд — это функция $y=ax+b$, где x — это номер периода во временном ряду; y — это последовательность значений, которые мы анализируем; b — точка пересечения с осью y на графике (минимальный уровень); a — это значение, на которое увеличивается следующее значение временного ряда.

Причем, если $a>0$, то динамика роста положительная, если $a<0$, то динамика тренда отрицательная.



Рисунок 1 Построение линии тренда для выручки от продажи продукции

Из уравнения линии тренда видно то что значение показателя А положительное, что говорит о динамике роста выручки от продажи продукции на 2013 год. Рассчитаем примерное значение данного показателя на 2013 год. Для этого воспользуемся уравнением тренда, вместо x подставим цифру 5, так как x — номер периода на который нужно рассчитать значение: $y = 13290x + 52255 = 118705$ тыс.руб.

Дальше рассмотрим себестоимость проданных товаров.

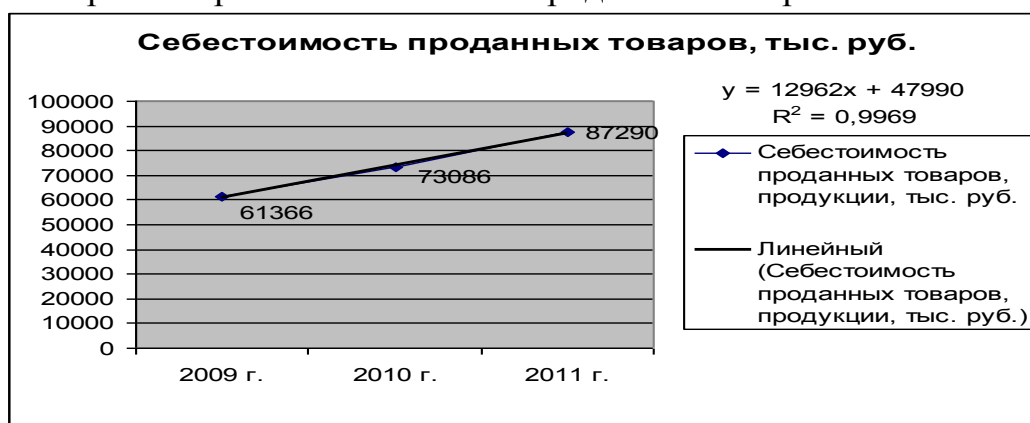


Рисунок 2 Построение линии тренда для себестоимости проданных товаров

Из уравнения линии тренда видно то что значение показателя А положительное, что говорит о динамике роста себестоимости проданных товаров на 2013 год. Рассчитаем примерное значение данного показателя на 2013 год. Для этого воспользуемся уравнением тренда: $y = 12962x + 47990 = 112800$ тыс.руб.

Построим линию тренда по каждой статье прочих доходов и расходов.



Рисунок 3 Прочий доход от реализации основных средств

По уравнению линии тренда рассчитаем прочий доход от реализации основных средств на 2013 год: $y = -4100 \cdot 5 + 994100 = 1014600$ руб.

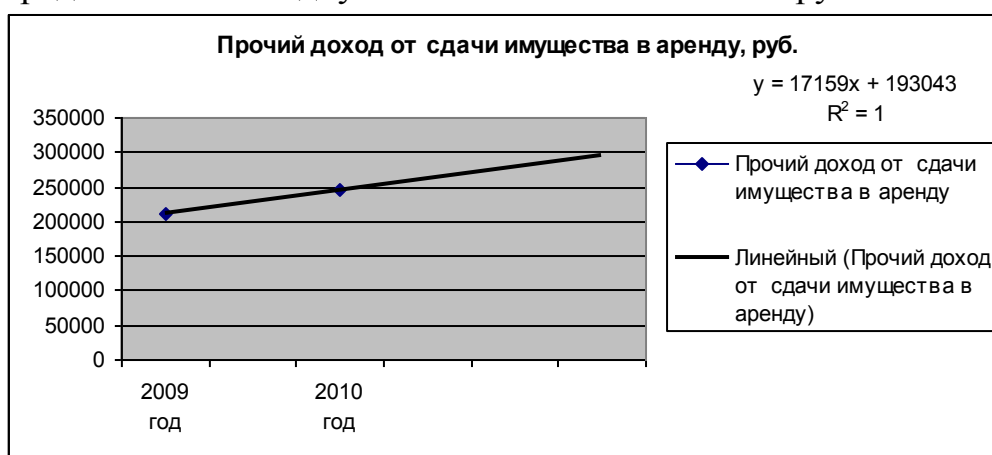


Рисунок 4 Прочий доход от сдачи имущества в аренду

По уравнению линии тренда рассчитаем прочий доход от сдачи имущества в аренду на 2013 год: $y = 17159 \cdot 5 + 193043 = 278838$ руб.

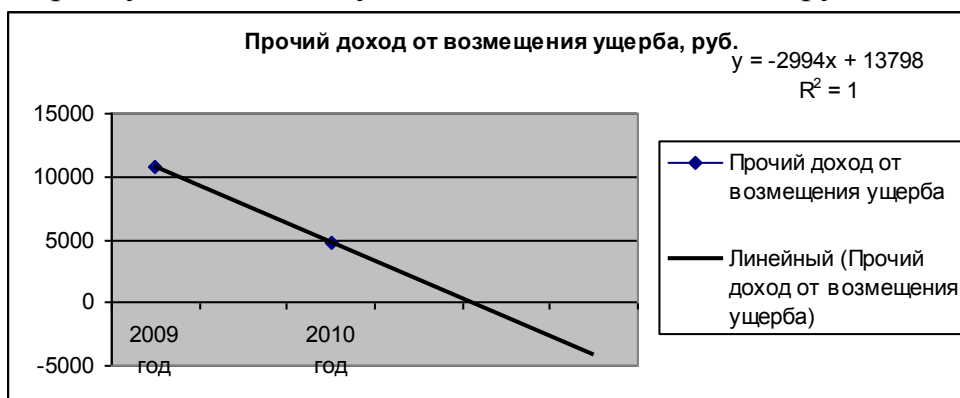


Рисунок 5 Прочий доход от возмещения ущерба

По уравнению линии тренда рассчитаем прочий доход от возмещения ущерба на 2013 год: $y = -2994 \cdot 5 + 13798 = -1172$ руб.

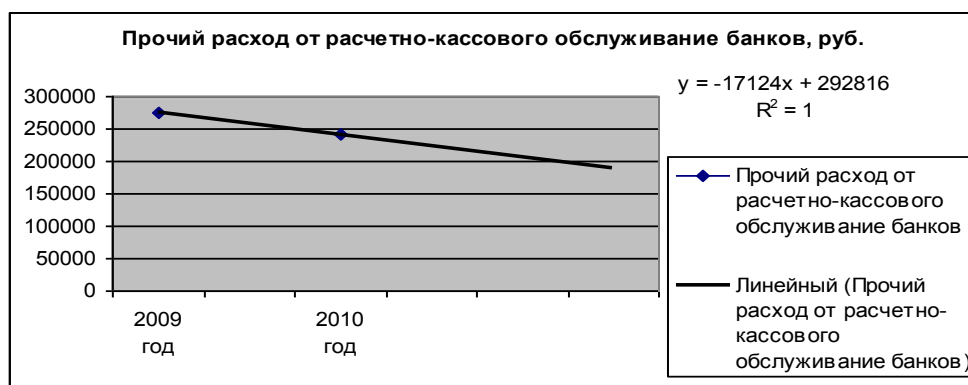


Рисунок 6 Прочий расход от расчетно – кассового обслуживания банков

По уравнению линии тренда рассчитаем прочий расход от расчетно-кассового обслуживания банков на 2013 год: $y = -17124 \cdot 5 + 292816 = 207196$ руб.

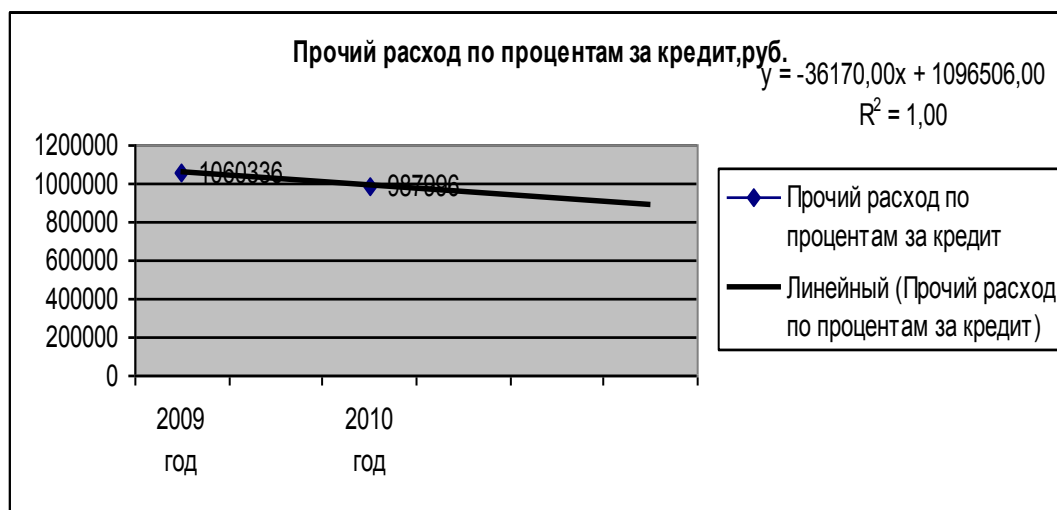


Рисунок 7 Прочий расход по процентам за кредит

По уравнению линии тренда рассчитаем прочий расход по процентам за кредит на 2013 год: $y = -36170 \cdot 5 + 1096506 = 915656$ руб.

Далее рассмотрим прочие доходы и расходы в целом.

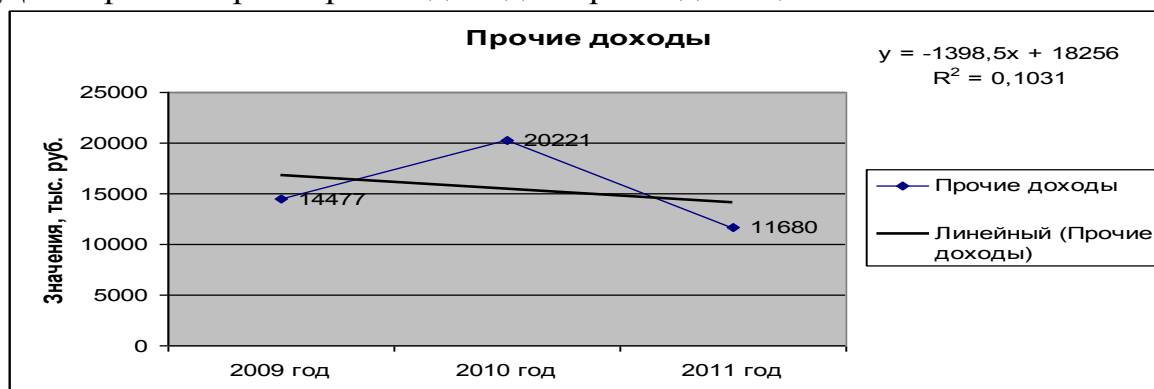


Рисунок 8 Построение линии тренда для прочих доходов

Из уравнения линии тренда видно то что значение показателя А отрицательное, что говорит об отрицательной динамики. Рассчитаем примерное значение данного показателя на 2013 год. Для этого воспользуемся уравнением тренда: $y = -1398,5x + 18256 = 11263,5$ тыс.руб.

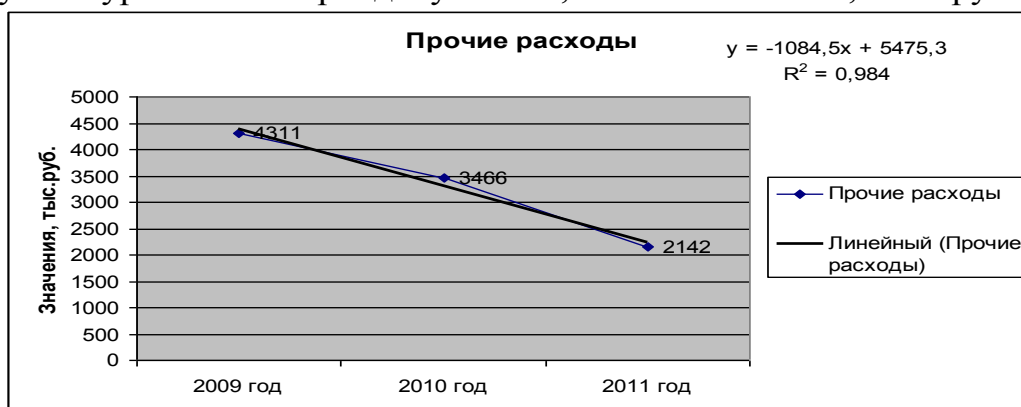


Рисунок 9 Построение линии тренда для прочих расходов

Из уравнения линии тренда видно то что значение показателя А отрицательное, что говорит об отрицательной динамики. Рассчитаем примерное значение данного показателя на 2013 год. Для этого воспользуемся уравнением тренда: $y = -1084,5x + 5475,3 = 69175,5$ тыс. руб.

На основании полученных данных следует, что в 2013 году предприятие получит прибыль в размере 13432 тыс. руб. Величина прочих доходов и расходов снизится.

Дерин М.О
магистрант
НИУ «БелГУ»
Россия, Белгород

ПРОЕКТНЫЙ ПОДХОД К ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКЕ В АГРОПРОМЫШЛЕННОМ КОМПЛЕКСЕ

Сельское хозяйство — основополагающая отрасль, которая является малоприбыльной и малопривлекательной для капиталовложений, но от ее развития зависит рост всей экономики.

Если государство заинтересовано в стабильной и сильной экономике, то оно должно на законодательном и исполнительном уровнях способствовать созданию благоприятного инвестиционного климата. Поэтому вопрос привлечения инвестиций в сельское хозяйство остается одним из ключевых в развитии экономики.

Инвестиции в сельское хозяйство имеют свои особенности. Они проявляются в том, что наряду с вложением капитала в объекты - результаты труда человека, как в других отраслях экономики, в сельском хозяйстве они осуществляются еще в объекты природы, что при прочих равных условиях делает их деятельность более капиталоемкой с длительным сроком

окупаемости и высокими рисками, поскольку природа живет по своим законам, управление которыми сегодня либо невозможно, либо дорого.

Российский агропромышленный сектор испытывает существенный приток инвестиций со стороны крупного бизнеса, заинтересованного в реализации новых проектов. Причины этого – расширение мер государственной поддержки, улучшение делового климата и создание дополнительных гарантий для инвесторов.

Для организации привлечения и освоения инвестиционных ресурсов необходимо применение методов регулирования, направленных на повышение эффективности инвестиционной деятельности, которая должна отвечать соответствующему уровню развития (циклу) национальной экономики. Вопросы регулирования инвестиционной деятельности в сельском хозяйстве являются ключевыми в реализации национальных целей и интересов Российской Федерации [1]. Они преследуют решение следующих задач.

Для государства: обеспечение устойчивого экономического роста, повышения благосостояния и уровня жизни населения за счет модернизации экономики и, соответственно, расширения инвестиционной деятельности, осуществление эффективного преобразования экономической системы страны с целью повышения результативности и гибкости ее институтов, защита национальных интересов во внешнеэкономических отношениях.

Для хозяйствующего субъекта: разработка стратегии (тактики) развития предприятия, что потребует обоснования направлений инвестиционной деятельности, обоснования инвестиционных затрат, источников их осуществления, финансовых результатов, периода окупаемости, эффективности осуществления инвестиций; организация выполнения мероприятий в рамках инвестиционной деятельности; контроль и, при необходимости, уточнение плана осуществления инвестиционной деятельности [2].

Успехи в развитии сельского хозяйства во многом зависят от внедрения передовых достижений научно-технического прогресса, интенсификации производства, высокой организации труда. Затянувшийся кризис в АПК может быть преодолен только при условии крупных инвестиций в сельское хозяйство со стороны как государства, так и частных инвесторов [3].

Основной особенностью АПК являются трудности его развития без поддержки государства. Он является стратегически важной отраслью экономики любой страны. Основная особенность сельского хозяйства — ограниченность рынков сбыта продукции и, как следствие, низкая доходность вложенных средств. В то же время, рынки сбыта продукции перерабатывающих предприятий достаточно стабильны. Продукция сельского хозяйства из-за особенностей формирования спроса и предложения продается по цене, которая не обеспечивает достаточного

уровня прибыли для развития производства, поэтому государство должно компенсировать разницу между уровнем прибыли в экономике и сельскохозяйственном производстве. Необходимо отметить, что, при вложении денежных средств в АПК, может быть получен наибольший толчок для развития экономики в целом. Как показывает зарубежная практика, данная отрасль может получить достаточно средств для своего развития в том случае, если гарантом вложений выступит государство. Частные и банковские инвестиции будут вкладываться в инвестиционные проекты при условии получения либо высокого процента отдачи, либо при наличии льгот при налогообложении. Необходимо отметить, что в условиях ограниченных возможностей решающее значение приобретает правильность выбора приоритетных направлений и рациональной структуры инвестиций, то есть сосредоточение их на тех участках, где можно использовать с наибольшей отдачей.

Следовательно, инвестирование должно проводиться по принципу приоритетного направления, которое позволит в короткий срок и с большой отдачей окупить вложенные средства, для их вложения в менее доходные предприятия. Для этого необходимо разрабатывать проекты, которые позволят оценить каждое направление [4].

Проектный подход – принципиально новый инструмент государственной поддержки, та ее форма, которая позволяет концентрировать значительные ресурсы на нескольких ключевых направлениях: комплексном технологическом перевооружении агропромышленного комплекса, вопросы, связанные с расширением инвестиций во все сектора АПК, а также укрепление рыночной инфраструктуры сельхозпроизводства.

В целом новые подходы к решению проблем инвестиционной политики создадут предпосылки для стабилизации производственного потенциала сельского хозяйства и дальнейшего развития АПК. Только интенсификация сельхозпроизводства на основе внедрения новой системы машин, прогрессивных технологий позволит повысить объем производства и качество продукции, а следовательно, и увеличить заработную плату, чтобы обеспечить сельскому населению достойный уровень жизни.

Использованные источники:

1. Шкарупа Е.А. Особенности привлечения инвестиций в сельское хозяйство: современное состояние и тенденции развития. Вестн. Волгогр. гос. ун-та. Сер. 3, Экон. Экол. 2011. № 2 (19). С. 107-113.
2. Губернаторова Л. В. Повышать инвестиционную привлекательность сельского хозяйства / Л. В. Губернаторова // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2009. – № 10. – С. 52–57.

3. Чалова О. Н. Необходимость инвестиций в аграрный сектор экономики / О. Н. Чалова // Региональная экономика: теория и практика. – 2009. – № 20 (13). – С. 61–68.
4. Луговнина С.М. Особенности формирования оценки эффективности инвестиций в агропромышленном комплексе // Вестник Нижегородского государственного университета им. Н.И. Лобачевского. 2005. № 1. С. 420–424.

*Довгань В.И., кандидат ветеринарных наук
профессор кафедры государственного
управления и местного самоуправления
Хмельницкий университет управления и права
магистр государственного управления*

ФИНАНСОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ОТРАСЛИ ВЕТЕРИНАРНОЙ МЕДИЦИНЫ

Аннотация. В статье рассмотрены научные основы понятия финансовое обеспечения, методологические основы формирования сути финансового обеспечения ветеринарной медицины, предложены направления повышения эффективности финансирования отрасли ветеринарной медицины.

Ключевые слова: финансовое обеспечение, механизмы государственного управления, структура механизма государственного управления, классификация механизмов государственного управления, организационный механизм государственного управления.

Annotation. The scientific bases for the notion of a financial provision and the methodological bases for forming the essence of a financial provision of veterinary medicine are considered in the article. The ways to increase efficiency in financing the sector of veterinary medicine are propounded.

Keywords: financial provision, mechanisms of state administration, structure of state administration mechanism, classification of mechanisms of state administration, organizational mechanism of state administration.

Актуальность исследования. Усиление социальной направленности экономических систем – объективный процесс, который присущ современному этапу эволюции человечества. Охрана здоровья населения является важной сферой общественной жизни, внутренней функцией и частью социальной политики государства. А именно функцией государства является прямое или косвенное влияние на проблемы финансирования ветеринарной медицины. Этот процесс должен быть управляемым через призму государственных рычагов финансового обеспечения лечения и профилактики, высокого санитарного качества, защиты границ государства от опасных инфекций, которые содержатся в продуктах, полученных от животных. Но среди обязательных условий надлежащего качества

ветеринарного обслуживания – финансовое обеспечение, один из основных факторов, влияющих на развитие здравоохранения и показателей социальной стабильности. Выполнение институциями ветеринарной медицины своих функций а также обеспечение эпизоотического благополучия на территории страны стаёт возможным только при надлежащем уровне государственных вливаний в зависимости от финансовых потребностей отрасли. Это обуславливает актуальность и практическое значение научной статьи

Степень исследования проблемы. На сегодняшний день нет единого подхода относительно определения в научной литературе категории «финансовое обеспечение». В последние годы это понятие подлежало исследованию во многих трудах таких учёных как: И. А. Бланк, М. Д. Билык, П. Ю. Буряк, О. Д. Василик, С. И. Юрий, И. В. Зятковский, А. П. Кириленко, М. И. Крупа, В. М. Опарин, А. М. Поддерёгин, Р. А. Славьук, А. А. Терещенко, и др. Мнения ученых во многих аспектах расходятся при определении элементов и форм финансового обеспечения.

Цель статьи. Исследование сущности финансового обеспечения, как элемента финансового механизма ветеринарной медицины, его места и роли в системе финансового управления.

Изложение основного материала. Рассматривая современное состояние бюджетной системы государства, задачей которой является воспроизведение процесса экономического роста, можно отметить нестабильность в выборе приоритетов на пути социально-экономического развития. Поскольку главное направление в процессе финансирования государства – социальное или экономическое развития является неоднозначным до конца. С одной стороны веса поднимаются вверх под влиянием рычагов конкурентоспособности, рентабельности, прибыльности, развития производства, капиталовложений, инвестирования, повышения заработной платы, но в то же время перегрузка идет в сторону повышения среднего уровня здоровья, увеличения продолжительности жизни, показателей рождаемости, социальной защищенности и т.д.

По мнению О. Д. Василика и К. В. Павлюка главной социальной функцией государства является забота о здоровье людей. Общество и государство, ответственны перед современными и будущими поколениями за уровень здоровья и сохранение генофонда страны, обеспечивают приоритетность здравоохранения, улучшения условий труда, разъяснение экологических проблем, совершенствование медицинской помощи и пропаганды здорового образа жизни [1, с. 381]. Без установления социальных гарантий и механизмов их реализации нельзя достичь социального согласия между населением, государством и предпринимателями, а следовательно, и экономической стабильности в стране.

Законы финансовых систем определяют алгоритм успешности развития отраслей здравоохранения – это рост экономических показателей,

от которых зависит ее социальная направленность. Рост государственных расходов на социальные статьи бюджета все чаще становится закономерностью для стран с рыночной экономикой. Такая направленность сопровождается новыми мерами качества стандартов социума. Согласно рыночной экономической теории, изучение современных подходов к политике финансирования здравоохранения должно проводиться по взаимосвязанным и последовательным этапам: макроэкономическая стабилизация государства (политический анализ, общеэкономическая политика, сдерживание инфляции, анализ структуры и динамики ВВП, анализ реального производственного сектора, оценка денежного рынка, анализ внешней деятельности, курса национальной валюты и т.д.) либерализация экономики (формирование рынка потребителей, поэтапная либерализация цен) реструктуризация и приватизация производства. Все эти составляющие повлияют на экономическое положение здравоохранения [2, с. 94]. При этом на каждом новом этапе становления функции государства должны трансформироваться под условия рынка, но не терять контроль в социальной сфере.

Ветеринарная медицина, пользуясь достижениями физики, химии, молекулярной биологии и медицины, одновременно дополняет их фактическими данными и органически входит в общую систему здравоохранения. «Медицина оберегает человека, а ветеринарная медицины – человечество» – это крылатое выражение известного украинского ветеринарного врача С. С. Евсеенка все же имеет в себе глубокий смысл [4, с. 4]. Хотя задания в ветеринарии и медицине разные, их цель одна – продлить жизнь и сохранить здоровье человека и животных. Этот процесс должен быть управляемый через призму государственных рычагов финансового обеспечения лечения и профилактики, высокого санитарного качества, защиты границ от опасных вирусов для потребления продуктов питания, полученных от животных. Поэтому, финансовая система отрасли ветеринарной медицины не может быть имплантирована искусственно. Она вызревает органично, переживая необходимые – политические, культурные, экономические, социальные мутации для того, чтобы при соответствующих обстоятельствах вызвать коренные изменения устройства социума, его ритма и образа жизни.

Главной задачей отрасли ветеринарной медицины является организация и проведение ветеринарных мероприятий, направленных на развитие животноводства, повышение продуктивности животных и птицы, то есть лечение и профилактика заболеваемости сельскохозяйственных животных. Современное ведение сельского хозяйства требует тщательного контроля пищевых продуктов на наличие остатков антибиотиков, анаболиков, инсектицидов, лекарственных веществ, радионуклидов и т.д. Это достигается за счёт проведения ветеринарных мероприятий, которые способствуют выпуску высококачественных в санитарном отношении

продуктов животноводства. Для борьбы с возбудителями болезней необходимы специальные биопрепараты. Разработкой таких препаратов тоже занимается отрасль ветеринарной медицины (непосредственно ветеринарная фармация). Трудно переоценить вклад ветеринарной медицины в разработку новых безвредных средств профилактики инфекционных заболеваний животных, специфических диагностических препаратов, методов трансплантации эмбрионов животных и т.д.

Обеспечения населения ветеринарной помощью в достаточном объеме и надлежащего качества зависит от адекватности материально-технической базы учреждений ветеринарной медицины, подготовки контролирующих органов охраны территории страны от занесения от других государств или из карантинной зоны возбудителей инфекционных болезней животных, профессионализма и квалификации врачей, нормативно-правового обеспечения отрасли. Но среди обязательных условий надлежащего качества ветеринарного обслуживания – финансовое обеспечение, один из основных факторов, влияющих на развитие здравоохранения и показатели социально-экономического развития отрасли. Это в свою очередь характеризуется определенным уровнем влияния государства на нужды отрасли ветеринарной медицины.

Неопровержимым доказательством развития отрасли ветеринарной медицины является, безусловно, её зависимость от темпов развития финансовой системы государства. Ведь отрасль ветеринарной медицины является определенным элементом хозяйственного механизма государства в целом, и органической составляющей финансовой системы в частности. Поэтому состояние последней является фундаментальным фактором для роста её финансовых ресурсов и степени функционирования. А поэтому возникает двусторонняя причинно-следственная связь: эффективность функционирования финансовой системы наращивает темпы развития ветеринарной отрасли. Эта связь означает, что уровень развития финансовой системы государства влияет на характер организации и механизм финансового обеспечения ветеринарной медицины. Так же как данная отрасль в условиях роста объёмов финансирования способна обеспечить возложенные на неё функции, так и способствовать привлечению дополнительных средств в государственную казну, предоставляя платные услуги в процессе ветеринарного обслуживания. То есть эффективность функционирования финансовой системы на макроуровне – это залог развития ветеринарной отрасли государства. Учитывая значение финансовой системы в социально-экономическом развитии государства, определение её сущности, содержания и организации были и остаются в центре внимания ведущих ученых и экономистов-практиков.

Факторами роста любой отрасли, в том числе и ветеринарной медицины являются показатели природного, человеческого, производственного и финансового капитала. Но интересно то, что

воспроизведение финансового капитала используется на всех стадиях отрасли, начиная от приобретения материалов и запасов и заканчивая заработной платой работникам. Благодаря финансам в государстве создаются фонды возмещения, формируются доходы, происходят инвестиционные процессы.

В экономической литературе категория «финансовое обеспечение» подлежала исследованию во многих научных трудах: И. А. Бланка, О. Д. Василика, С. И. Юрия, И. В. Зятковского, А. П. Кириленко, М. И. Крупы, В. М. Опарина, А. М. Поддерёгина, Р. А. Славыюка и др. Но на сегодняшний день нет единого подхода к определению этого понятия.

Так, по мнению С. И. Юрия, Т. А. Кизима, Н. П. Злепко финансовое обеспечение трактуется как формирование целевых денежных фондов в достаточном размере и их эффективное использование. Авторы выделяют пять элементов финансового обеспечения субъектов хозяйствования, а именно: самофинансирование (возмещение затрат на основную деятельность и их развитие за счет собственных источников) кредитование; бюджетное финансирование; аренда; инвестирование [5, с. 41].

Согласно исследованию В. М. Опарина финансовое обеспечение «реализуется на основе соответствующей системы финансирования, которое может осуществляться через самофинансирование, кредитование и внешнее финансирование (предоставление субъектам на безвозвратной и безвозмездной основе)» [3, с. 56]

Выводы. Подводя итоги исследования, можно сделать следующие выводы:

1) финансовое обеспечение – это движущая сила финансового механизма, которая обеспечивает процесс накопления, распределения или перераспределения финансовых ресурсов с целью формирования и использования централизованных и децентрализованных денежных фондов, которые прямо или косвенно влияют на различные сферы развития общества;

2) финансовое обеспечение ветеринарной медицины – это деятельность, которая осуществляется в рамках органов финансовой системы государства и является формой участия в процессе распределения денежных средств путем получения финансовых ресурсов.

Использованные источники:

1. Василик О., Павлюк К. Державні фінанси України: Підручник. – К.:НІОС, 2004. – 608 с.
2. Карамушка Л.І.,Євсєєв В.І. Сучасні наукові підходи до бюджетування охорони здоров'я в ринковому середовищі // Україна. Здоров'я нації. – 2007. – № 1. – С. 94-99.
3. Опарін В.М. Фінанси (Загальна теорія): Навч. посіб. – К.:КНЕУ, 2002. – 240 с.
4. Рудик С.К. Курс лекцій з історії ветеринарної медицини: Навч.посіб.– К.;

2005. – 132с.

5. Юрій С.І. Фінанси: вишкіл студії: Навч. посіб. – Тернопіль: Карт-бланш, 2002. – 357 с.

*Довгань В.И., кандидат ветеринарных наук
профессор кафедры государственного управления
и местного самоуправления
магистр государственного управления*

Хмельницкий университет управления и права

СУЩНОСТЬ МЕХАНИЗМОВ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ

Аннотация. Приведены взгляды разных авторов относительно определения содержания механизма государственного управления. Проанализированы основные составляющие и структура механизма государственного управления. Рассмотрена классификация механизмов государственного управления. Предложено определение механизма государственного управления.

Ключевые слова: государственное управление, механизмы государственного управления, структура механизма государственного управления, классификация механизмов государственного управления, организационный механизм государственного управления.

Annotation. The views of the various authors regarding the determination of the mechanism of state administration are given. The basic components and structure of the mechanism of state administration are analyzed. The classification of the mechanisms of state administration is considered. A definition of the mechanism of state administration is propounded.

Keywords: state administration, mechanisms of state administration, structure of state administration mechanism, classification of mechanisms of state administration, organizational mechanism of state administration.

Актуальность исследования. Государственное управление призвано активизировать и актуализировать использования всех видов имеющихся ресурсов, открывая новые возможности, создавая стимулирующие условия, поддерживая благоприятную среду для повышения эффективности хозяйствования и рост качества жизни населения. При этом сказывается определенная зависимость между полнотой реализации накопленного потенциала и качеством государственного управления. Оно проявляется в следующем: чем выше профессиональный уровень управления, тем лучше используется и приумножается имеющийся потенциал. Таким образом, степень реализации собственного потенциала зависит от уровня государственного управления. Эта взаимосвязь обуславливается закономерностью современного управления [1].

Современные механизмы государственного управления достаточно разнообразны. Их можно разделить на две большие группы: прямые или

административно-распорядительные и косвенные, к которым относятся экономические, технико-технологические, социальные и т.д.

Перед современной наукой управления стоит задача разработать механизмы, которые позволят обеспечить наиболее эффективное достижение целей. Следует отметить, что понятие «механизм государственного управления» пока не получило четкого определения и наглядного отображения.

Степень исследования проблемы. В научной литературе термин «механизм управления» достаточно широко применяется, однако содержание и структуру его различные ученые и практики трактуют по-разному. Концептуальные основы механизмов государственного управления отражены в трудах ведущих отечественных и зарубежных ученых в области управления: В. Аверьянова, О. Амосова, Г. Астапова, Г. Атаманчука, В. Бакуменко, И. Булеева, П. Егорова, А. Ерёменко-Григоренко, В. Князева, А. Ковалюк, В. Коломийчук, А. Коротича, М. Круглова, А. Кульман, М. Лесечко, Ю. Лысенко, В. Малиновского, А. Маточная, Н. Моисеева, Н. Нижник, О. Оболенского, Г. Одинцовой, Р. Рудницкой, З. Румянцевой, Ю. Тихомирова, Л. Юзькова. Однако, если общие принципы механизмов государственного управления отработаны на высоком уровне, то вопросы усовершенствования механизмов управления в конкретных областях государственной деятельности являются малоисследованными.

Цель исследования. Целью исследования является анализ, определение и обоснование содержания, структуры и классификации механизмов государственного управления. Цель конкретизируется в следующих задачах:

- провести анализ трактовки термина «механизм государственного управления» отечественными и зарубежными исследователями;
- определить основные компоненты структуры механизмов государственного управления;
- обобщить подходы к классификации механизмов государственного управления.

Изложение основного материала. В экономической литературе его часто отождествляют с понятием «система управления», что приводит к тавтологии и размытости формулировок. Система управления – это совокупность компонентов, включая органы управления, целевые стратегические установки, принципы, функции, структуры, ресурсы, методы, технологии и инструменты, тесно взаимосвязанные между собой, которые образуют интеграционную целостность и формируют механизм влияния на национальное хозяйство, потенциал, социально-экономические процессы, условия жизнедеятельности населения, организаций и домашних хозяйств с целью повышения качества жизни населения [2]. Из этой формулировки следует, что система государственного управления формирует механизм управления, причем с помощью всех основных, названных выше элементов:

действий органов управления, целевых установок, принципов, функций, структур, ресурсов, методов, технологий, инструментов управления. Можно сказать, что механизм управления не может существовать без этих системных компонентов, и в то же время – без механизма управления нет системы управления как таковой. Существует связь и определенная зависимость системы государственного управления от внешних факторов: государственной социально-экономической политики и государственного регулирования, условий внешней среды, современных достижений национального и зарубежного менеджмента, закономерностей управления [3]. «Механизм управления» – это уже более конкретизированное определение, которое по сути отражает способ приведения объекта управления до определенного желаемого состояния [2].

Базовым элементом термина «механизм государственного управления» есть понятие самого механизма. Механизмы бывают разные по конструкции и назначению, составляют основу большинства машин, приборов и устройств. В экономической науке понятие «механизм» употребляется в переносном смысле и означает «внутреннее строение, систему чего-либо». Скорее этот термин заимствован из естественных и технических наук. «Механизм» с греческого языка переводится как «орудие, машина» и на сегодня имеет следующие основные значения:

1. Устройство для передачи и преобразования движений, в котором движение одного или нескольких элементов вызывает определенные движения остальных.
2. Внутреннее устройство, внутреннее строение машины, оборудование.
3. Совокупность состояний и процессов, из которых состоит любое физическое, химическое, физиологическое, экономическое, психологическое явление.
4. Система, устройство, способ, определяющие порядок определенного вида деятельности [4].

Механизм управления – сложная управленческая категория. Анализ литературы по трактовки этого термина разными авторами представлены в табл. 1.

Таблица 1

Содержание понятия «механизм государственного управления»

№ з/п	Автор, источник	Определение механизма государственного управления
1	2	3
1.	В. Аверьянов [5, с. 35]	Составными элементами указанного механизма являются: 1) система органов исполнительной власти, 2) совокупность правовых норм, регламентирующих организационную структуру системы органов исполнительной власти и процессы ее функционирования и развития. Через механизм государственного управления осуществляется реализация

		власти (властных отношений)
2.	О. Амосов [6, с. 10]	На региональном уровне механизм управления – это совокупность форм и методов воздействия территориальных органов исполнительной власти и местного самоуправления на реформирование и функционирование экономических субъектов во всех сегментах и звеньях хозяйства района
3.	Г. Астапова [7, с. 279]	Механизм управления – это система элементов организационно-экономического воздействия на процесс управления
4.	Г. Атаманчук [8, с. 86]	Механизм государственного управления – это сложная система государственных органов, организованных в соответствии с определенными принципами для осуществления задач государственного управления. Механизм государственного управления является «инструментом» реализации исполнительной власти государства. Механизм формирования и реализации государственного управления – это совокупность и логическая взаимосвязь социальных элементов, процессов и закономерностей, которыми субъект государственного управления «охватывает» потребности, интересы и цели общества в управляющих воздействиях, закрепляет их в своих управленческих решениях и действиях и практически воплощает их в жизнь, несмотря на государственную власть
5.	В. Бакуменко, В. Князев [9, с. 87]	Механизмы государственного управления – это «практические меры, средства, рычаги, стимулы, с помощью которых органы государственной власти влияют на общество, производство, любую социальную систему для достижения поставленных целей». Комплексный механизм государственного управления определяется как «система политических, экономических, социальных, организационных и правовых средств целенаправленного воздействия органов государственного управления». Схема реального механизма государственного управления содержит цели, решения, влияния, действия, результаты
6.	И. Булеев [10, с. 32]	Механизм управления – это совокупность форм, методов и инструментов управления
7.	А. Гладишев, В. Иванов, В. Патрушев [11, с. 265]	Механизм управления – способ организации управления общественными делами, где взаимосвязаны методы, средства и принципы, что и обеспечивает эффективную реализацию целей управления
8.	П. Егоров, Ю. Лысенко [12, с. 86]	Механизм управления – это система формирования целей и стимулов, позволяющих превратить в процессе трудовой деятельности движение материальных и духовных потребностей членов общества на движение средств производства и его окончательных результатов, направленных на удовлетворение платежеспособного спроса потребителей. Ядром организационно-экономического механизма является система стимулов, которая делится на две подсистемы:

		командно-административные стимулы, которые стимулирую трудовую деятельность; социально-экономические, заинтересовывают работников к высокоэффективной работе
9.	О. Ерёменко-Григоренко [13, с. 31]	Механизм управления является системой технологического, экономического, организационного и социального блоков, которые включают их элементы
10.	О. Ковалюк [14, с. 23]	Механизм управления – это система форм, методов, рычагов, инструментов, используемых в деятельности государства и предприятий при соответствующей нормативно-правовой и информационной политике на микро- и макроуровне
11.	В. Коломийчук [15, с. 12]	Механизм административного района – это хозяйственная система, ее строение; взаимосвязи между ее территориальными элементами, способ ее существования, система форм и методов управления хозяйственной системой, изменение ее социально-экономических состояний
12.	О. Коротич [3, с. 22]	Конкретные механизмы управления (в частности государственного) – это определенное орудие для совершения целенаправленных преобразований. Это совокупность способов, методов, рычагов, через которые субъект управления воздействует на объект управления для достижения определенной цели. Каждый конкретный механизм управления – это прежде всего совокупность взаимосвязанных методов управления
13.	М. Круглов [16, с. 111]	Механизм государственного управления – это совокупность экономических, мотивационных, организационных и правовых средств целенаправленного влияния субъектов государственного управления и влияния на их деятельность, обеспечивающих согласование интересов взаимодействующих участников государственного управления. Поскольку факторы государственного управления могут иметь экономическую, социальную, политическую и правовую основу, комплексный механизм государственного управления должен быть системой экономических, мотивационных, организационных, политических и правовых механизмов
14.	А. Кульман [17, с. 13]	Механизм содержит определенную последовательность экономических явлений: его составными элементами одновременно выступают входное и выходное явления, а также весь процесс, который происходит в интервалах между ними. Механизм является естественной системой. Механизм – это необходимая взаимосвязь, которая возникает между различными экономическими явлениями
15.	В. Малиновский [18, с. 28]	Механизмы государственного управления – совокупность средств организации управленческих процессов и способов влияния на развитие управляемых объектов с использованием соответствующих методов управления, направленных на реализацию целей государственного управления

О. Федорчак все механизмы управления делит на три типа: механизмы-орудия (инструменты); механизмы-системы (набор

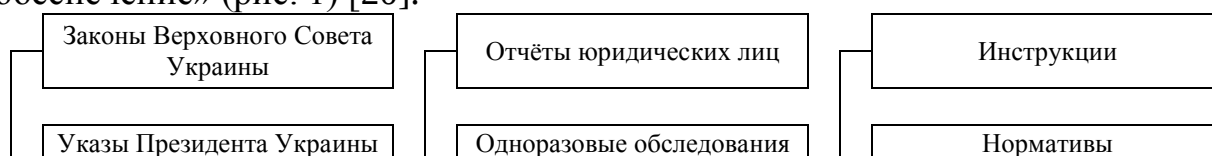
взаимосвязанных элементов) механизмы-процедуры (последовательность определенных преобразований) [19].

По нашему мнению, понятие «механизм» и понятие «процесс» нельзя сравнивать между собой, поскольку процесс – это лишь последовательность действий, этапов преобразования чего-либо, а механизм – это значительно более широкое понятие, которое охватывает различные инструменты, рычаги, средства, стимулы государственного управления. Также нецелесообразно отождествлять понятия «механизм» с понятиями «орудия» или «инструмент», поскольку в состав механизма государственного управления, кроме инструментов, относятся также методы, рычаги, политика, правовое, нормативное и информационное обеспечение и т.д. Существование одних лишь инструментов не в состоянии обеспечить практическую реализацию государственного управления.

Под механизмом управления в наиболее общем виде необходимо понимать совокупность системных элементов, тесно взаимосвязанных между собой, при воздействии на один или некоторые из них происходит определенное функционирование или изменение других элементов системы, вызывающие, в свою очередь, необходимые процессы в объектах управления [1]. При этом как в теоретическом аспекте, так и в реальной практике можно выделять и рассматривать в механизме государственного регионального управления отдельные его виды (или составляющие): организационный, экономический, финансовый, бюджетный, социально-психологический, административный, институциональный, общественно-политический и другие, каждый из которых способен осуществлять определенное влияние на объекты управления. Как правило, в практической деятельности используются все перечисленные системные составляющие общего механизма регионального управления, причем в разных сочетаниях, пропорциях и соотношениях.

Анализ представленных в табл. 1 определений позволяет сделать вывод о том, что механизм государственного управления – это механизм как система, предназначенная для практического осуществления государственного управления и достижения поставленных целей, имеет определенную структуру, методы, рычаги, инструменты воздействия на объект управления с соответствующим нормативно-правовым, финансово-экономическим и информационным обеспечением.

Рассматривая структуру механизма государственного управления, Р. Рудницкая отмечает, что «в механизме государственного управления можно выделить следующие главные элементы: методы, рычаги, инструменты, политику, правовое, нормативное и информационное обеспечение» (рис. 1) [20].



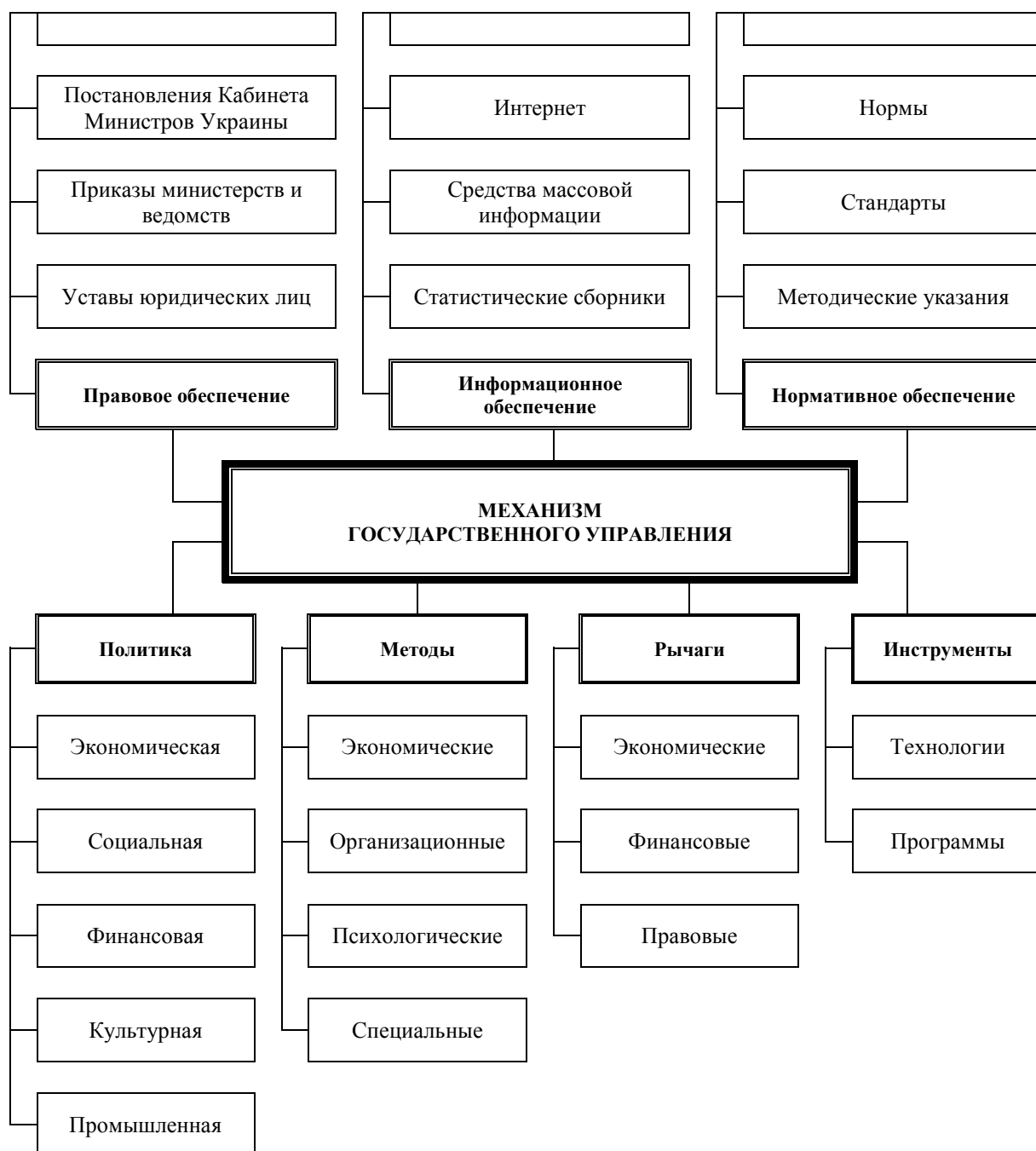


Рис. 1. Структура механизма государственного управления

Примечание. Источник [20]

Мы согласны с трактовкой структуры механизма государственного управления, предложенной Р. Рудницкой, и можем лишь добавить, что состав механизма государственного управления определяется сферой общественного развития и изменяется в зависимости от особенностей той или иной сферы.

В литературе государственного управления существуют различные подходы относительно видов и классификации механизмов государственного управления. Мы согласны с мнением Н. Брюховецкой, что «от преимущества акцентов на те или иные сферы управления механизм управления будет иметь свое название» [21]. В зависимости от того, какие

именно проблемы и как решаются с применением конкретного государственного механизма управления, он может быть сложным (комплексным) и включать в себя несколько самостоятельных механизмов. Комплексный механизм государственного управления может состоять из следующих видов механизмов:

- экономического (механизмы государственного управления банковской, денежно-валютной, инвестиционной, инновационной, кредитной, налоговой, страховой деятельностью и т.д.);
- мотивационного (совокупность командно-административных и социально-экономических стимулов, побуждающих государственных служащих к высокоэффективной работе);
- организационного (объекты, субъекты государственного управления, их цели, задачи, функции, методы управления и организационные структуры, а также результаты их функционирования);
- политического (механизмы формирования экономической, социальной, финансовой, промышленной политики и т.д.);
- правового (нормативно-правовое обеспечение: законы и постановления Верховного Совета Украины (далее – ВСУ), указы Президента, постановления и распоряжения Кабинета Министров Украины (далее – КМУ), а также методические рекомендации и инструкции и т.д.).

А. Коротич выделяет классификацию механизмов государственного управления в зависимости от субъектов управления [3]. В соответствии с этим признаком, в Украине механизмы государственного управления делятся на такие, которые осуществляются органами управления:

- высшего уровня (ВСУ, Президентом, КМУ);
- областного уровня (областными советами, областными государственными администрациями (далее – ОГА);
- районного уровня (районными советами, районными государственными администрациями);
- местного уровня (городскими, поселковыми, сельскими советами).

Обобщенная классификация механизмов государственного управления представлена на рис. 2. Она включает разделение механизмов государственного управления по функциональному назначению и за субъектом управления.





Рис. 2. Классификация механизмов государственного управления
Примечание. Источник [19]

Заметим, что в состав механизма государственного управления, кроме вышеперечисленных компонентов (объекты, субъекты, цели, задачи, функции, методы управления, организационные структуры и результаты функционирования), целесообразно отнести также потребности и интересы общества и обратную связь, с помощью которой объекты управления могут влиять на субъект управления, совершенствуя тем самым механизм управления.

Выводы. Подводя итоги исследования, можно сделать следующие выводы:

1. Анализ исследований отечественных и зарубежных ученых относительно содержательного наполнения понятия «механизм государственного управления» позволил определить механизм государственного управления как сложную систему, предназначенную для достижения поставленных целей, которая имеет определенную структуру, методы, рычаги, инструменты воздействия на объект управления с соответствующим нормативно-правовым, финансово-экономическим и информационным обеспечением. Механизм государственного управления рассматривается как система методов, рычагов и инструментов государственного воздействия направленных на выполнение функций государства и обеспечения удовлетворения интересов общества. На основе проведенного анализа определена структура механизма государственного управления, неотъемлемыми компонентами которой являются: методы, рычаги, инструменты, политика, правовое, нормативное и информационное обеспечение.

2. Обобщены подходы к классификации механизмов государственного управления. Определен состав комплексного механизма управления, к которому могут относиться: экономический, мотивационный, организационный, политический и правовой механизмы. Предложено

разделение механизмов государственного управления в зависимости от субъектов государственного управления, которые их применяют. Согласно этому, механизмы государственного управления могут быть такие, которые используются Президентом, органами законодательной, исполнительной и судебной власти, а также органами местного самоуправления.

Использованные источники:

1. Місцевий економічний розвиток: моделі для успіху / Під ред. М. Дацишина. – К.: «Інститут Реформ», 2003. – 41 с.
2. Экономический и производственный потенциал административных и производственных систем : [монография] / под общей ред. О.Ф. Балацкого. – Сумы : ИТД «Университетская книга», 2006. – 973 с.
3. Коротич О. Б. Державне управління регіональним розвитком України : [монографія] / О.Б. Коротич. – Х. : Вид-во ХарPI НАДУ «Магістр», 2006. – 220 с.
4. Економічна енциклопедія: У 3 т. / Відп. ред. С. В. Мочерний. - К.: Видавничий центр «Академія», 2001. - Т. 2. - С. 355 - 372.
5. Державне управління в Україні: Навчальний посібник / За заг. ред. д-ра юрид. наук, проф. В.Б. Авер'янова. - К.: Видавництво ТОВ «СОМІ», 1999. - С. 35 - 39.
6. Амосов О. Ю. Перетворення механізмів державного регулювання економічного розвитку // Державне управління та місцеве самоврядування: Збірник наукових праць: У 2 ч. / За заг. ред. Г.І. Мостового, Г.С. Одінцової. - Харків: ХарPIДУ УАДУ, 2001. -Вип. 2. - С. 10 - 16.
7. Астапова Г.В., Астапова Е.А., Лойко Д.П. Организационно-экономический механизм корпоративного управления в современных условиях реформирования экономики Украины. - Донецк, 2001. - С. 279.
8. Атаманчук Г.В. Теория государственного управления: Курс лекций. - М.: Юридическая литература, 1997. - С. 86.
9. Державне управління: Словник-довідник / За заг. ред. В.М. Князева, В.Д. Бакуменка. - К.: УАДУ 2002. - 228 с.
10. Булеев И. П. Формирование организационно-экономического механизма управления предприятием по обработке цветных металлов. - Донецк: ИЕП НАН Украины, 1993. - С. 32 - 34.
11. Основы социального управления: Учебное пособие / А.Г. Гладышев, В.Н. Иванов, В. И. Патрушев и др; Под ред. В. Н. Иванова. - М.: Высшая школа, 2001. - С. 265.
12. Лисенко Ю., Єгоров П. Організаційно-економічний механізм управління підприємством // Економіка України. - 1997. - №1. - С. 86, 87.
13. Еременко-Григоренко О. А. Организационно-экономический механизм управления хозяйственной деятельностью предприятия: Дисертация канд. экон. наук: 08.06.01. - Донецк, 1999. - С. 31.
14. Ковалюк О.М. Фінансовий механізм організації економіки України (проблеми теорії і практики): Монографія. - Львів: Видавничий центр

Львівського національного університету ім. Івана Франка, 2002. - 396 с.

15. Коломийчук В.С. Соціально-економічні механізми управління адміністративним районом в системі регіонального розвитку: Автореферат дис... д-ра екон. наук: 08.10.01 / НАН України. Інститут регіональних досліджень. - Львів, 2000. - 50 с.

16. Круглов М.И. Стратегическое управление компанией: Учебник для вузов. -М.: Русская деловая литература, 1998. - С. 111.

17. Кульман А. Экономические механизмы. - М.: Прогресс; Универс, 1993. - С. 13, 14.

18. Малиновський В.Я. Державне управління: Навчальний посібник. - Вид. 2-ге, доп. та перероб. - К.: Атіка, 2003. - 576 с.

19. Федорчак О.В. Класифікація механізмів державного управління / О.В. Федорчак [Електронний ресурс] // Демократичне врядування : наук. вісн. – Львів : ЛРІДУ НАДУ, 2008. – Вип. 1. – Режим доступу : <http://www.academy.lviv.ua>

20. Рудніцька Р. М., Сидорчук О. Г., Стельмах О. М. Механізми державного управління: сутність і зміст / За наук. ред. д.е.н., проф. М. Д. Лесечка, к.е.н., доц. А. О. Чемериса. - Львів: ЛРІДУ НАДУ, 2005. - 28 с.

21. Брюховецька Н. Ю. Економічний механізм підприємства в ринковій економіці: методологія і практика. - Донецьк: ІЕП НАН України, 1999. - С. 25 - 28.

*Долятовский В.А., д.э.н., профессор
профессор кафедры менеджмента
РГЭУ «РИНХ»*

*Гречко М.В., к.э.н., доцент, профессор РАЕ
доцент кафедры экономики и управления в образовании
ЮФУ*

*Корчинский А.А., д.п.н., доцент
профессор кафедры профессионального образования и методики
преподавания технологии
ЮФУ*

Россия, г.Ростов-на-Дону

УПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЕМ ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ РЕСУРСОВ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ ТЕОРИИ ПОЛЕЗНОСТИ

Важным средством повышения эффективности предприятия является человеческий фактор. Управление формированием человеческого капитала стало важным источником прогресса. Сегодня новые методы управления и бизнес-процессы повышают производительность в 4 раза, снижают в среднем затраты на 65%, уменьшают количество сотрудников на 54 % [1].

Потребность в человеческом капитале определяется целями развития предприятия. Современный специалист - это человек, обладающий

знаниями, умениями и навыками квалифицированного решения комплекса задач определенной предметной области. Он должен выявлять специальные задачи, описывать их набором определенных терминов и применять элементы знаний для их решения. В работе представлена методика разработки стратегии развития человеческого капитала предприятия, использующая теорию полезности.

Для решения задачи управления человеческим капиталом предприятия и определения стратегии развития работников организации было проведено анкетирование, позволяющее определить факторы работы, которыми работники не довольны, а также определить их потребность в развитии. Обработка анкет дала следующие результаты (достоверность более 90%): факторы привлекательности работы (рис. 1) имеют разную важность, интеллектуальный ресурс предприятия не увеличивается.

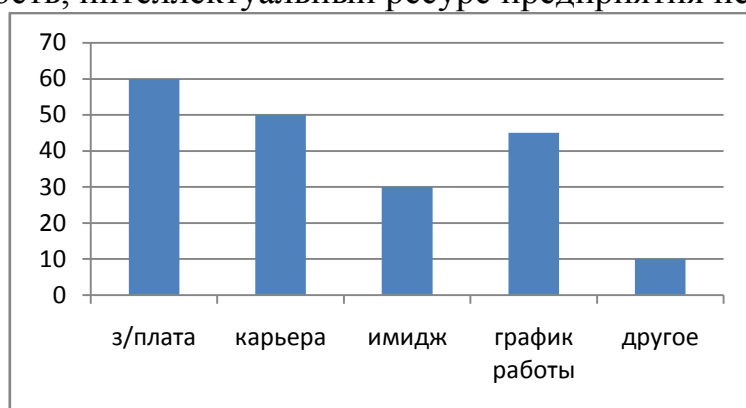


Рисунок 1 - Привлекательность факторов при выборе работы.

Персонал не уверен, что имеет чувство принадлежности к предприятию. Свидетельством тому 40 % опрошенных сотрудников, которые думают, что чувство принадлежности отсутствует. Профиль желаемой системы мотивации показывает гистограмма (рис. 2).

Рисунок 2 - Предпочтения методов мотивации работниками

Выявление желаемых методов обучения (рис. 3) показывает



привлекательность индивидуального обучения над коллективным (групповым).

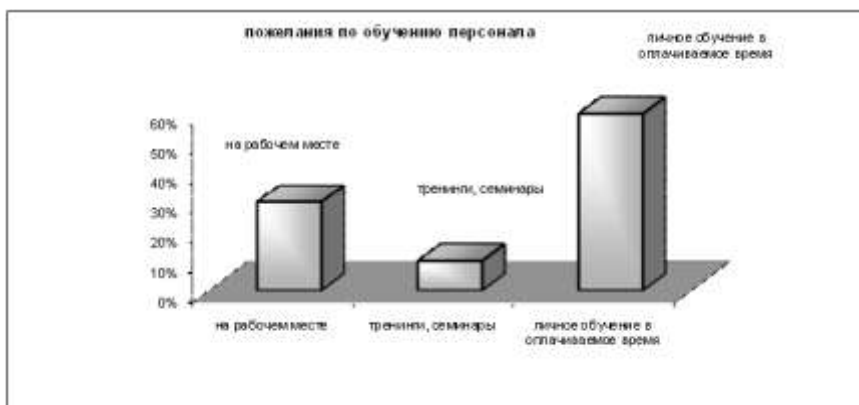


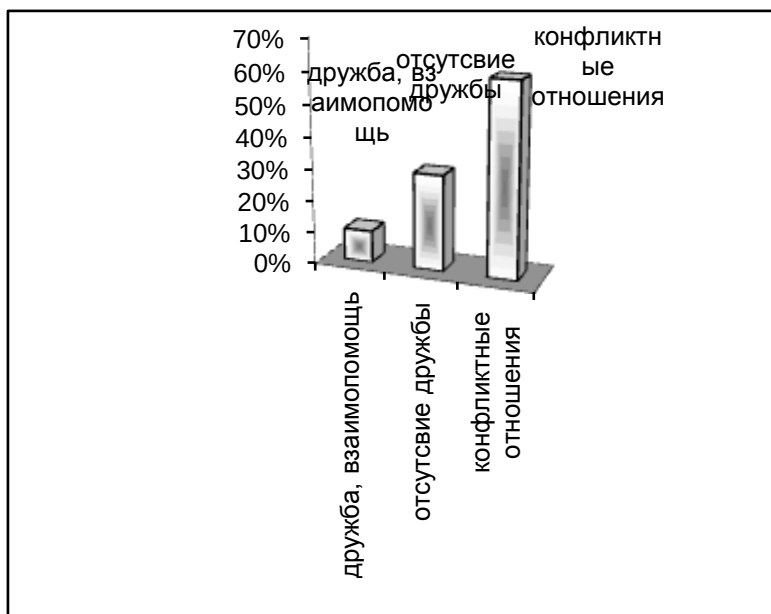
Рисунок 3. - Пожелания по обучению персонала

Предпочтение персонала отдается личному обучению вне коллектива.

Диагностика взаимоотношений в коллективе (рис. 4) показывает его недостаточную сплоченность. Анализируя полученные ответы на интересующие вопросы можно сделать следующие выводы. Большая часть коллектива приняла решение о трудоустройстве в данной организации из-за размера зарплаты. Карьерный рост привлек 50 % работающих.

Рисунок 4. - Оценка взаимоотношений в коллективе организации

Проведенное анкетирование и интервьюирование персонала позволяет сформулировать вывод о том, что управление персоналом не эффективно по



ряду причин: используется авторитарный стиль управления персоналом, наблюдается увеличение коэффициента текучести кадров. Мотивирование персонала почти отсутствует. Наблюдается низкая организационная культура. Организация несет экономические потери из-за недостаточного уровня производительности персонала.

По результатам диагностики построим диагностический профиль (рис. 5).

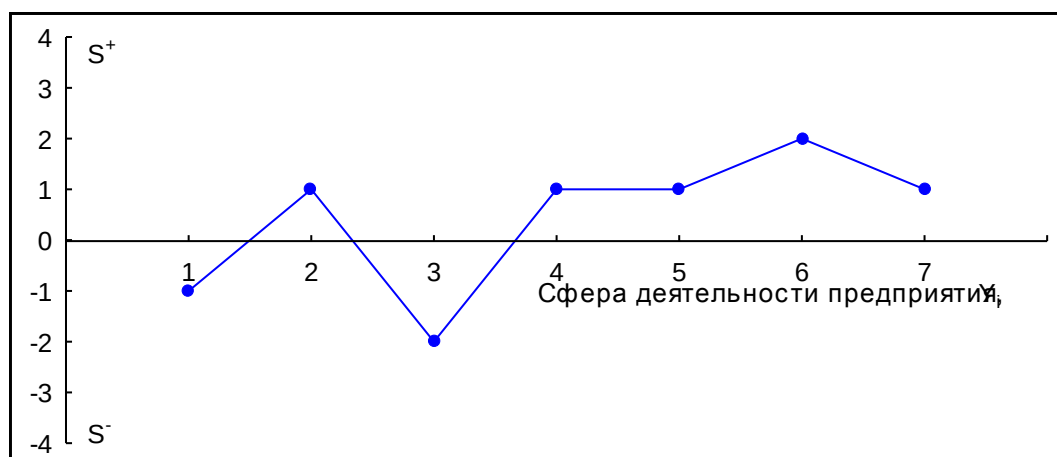


Рисунок 5 - Диагностический профиль системы мотивации

Выделенные на рисунке 5 области: система принятия решений 1 и 3 (методы текущего управления) представляют собой графическое отражение проблемного поля системы менеджмента (табл. 1).

Таблица 1 - Описание проблемных областей системы менеджмента

Сфера деятельности	Основные проблемы
Система принятия решений	1. Некорректность оценки работника руководителем 2. Неэффективное решение руководителем служебных проблем работника; 3. Недостаток внимания руководителя к запросам подчиненного 4. Нет автономии 5. Квалификация управленческого персонала
Методы текущего управления	6. Несвоевременная обратная связь 7. Отсутствие необходимой информации о ситуации

Используя метод парных сравнений, выявим наиболее важные проблемы системы менеджмента и адаптивного управления. Для этого построим матрицу и определим компоненты собственных векторов недостатков в управлении по формуле:

$$k_i = \sqrt[n]{a_{i1} \cdot a_{i2} \cdot \dots \cdot a_{in}}, \quad (1)$$

где a_{in} - оценка парного сравнения альтернатив K_i и K_n , n - число альтернатив.

$$\text{Весовой коэффициент определим как: } w_i = \frac{k_i}{\sum_{i=1}^n k_i}. \quad (2)$$

Профиль весовых коэффициентов проблем системы менеджмента изображен на графике (рис. 6).

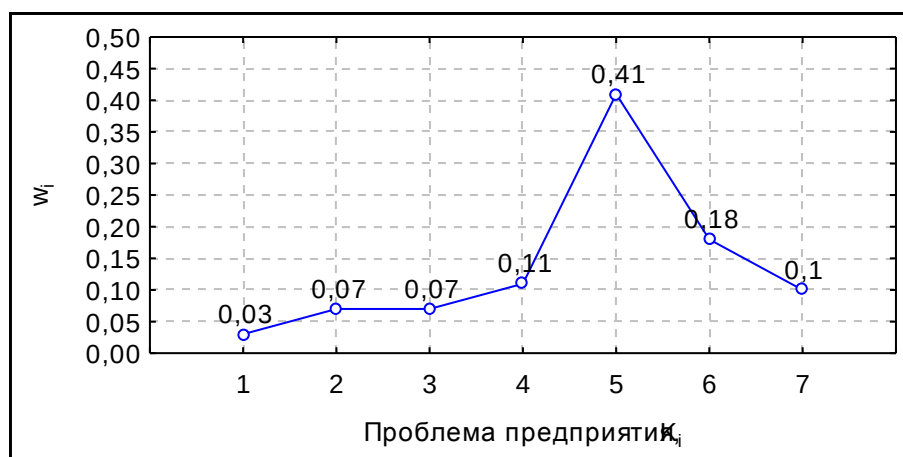


Рисунок 6 - Профиль весовых коэффициентов проблем системы мотивации.

Проведенный анализ выявил корневые проблемы системы менеджмента на исследуемом хозяйствующем субъекте. Среди них:

1. Недостаточная квалификация управленческого персонала (5).
2. Несвоевременная обратная связь от управленческого персонала к работникам (4).
3. Нет автономии работников (6).

Далее, можно выяснить, сколько усилий необходимо предпринять работнику для удовлетворения своих потребностей в хорошей заработной плате и повышения в должности: 1. Затрата больших усилий; 2. Затрата умеренных усилий; 3. Затрата малых усилий. Валентность отражает, в какой степени для человека желателен каждый конкретный результат, насколько он для него привлекателен или, наоборот, непривлекателен, т.е. валентность как бы отражает приоритеты для человека тех или иных результатов (таблица 2).

Таблица 2 - Цели работника и его оценки полезности по результатам опроса.

Вариант	Результат первого уровня полезности	Результат второго уровня полезности	Валентность результатов второго уровня
1. Затрата больших усилий	Высокий результат 0,7	Похвала начальства 0,9 Премия 0,7 Продвижение по работе 0,5 Стипендия 0,3 Зарплата 0,1 Рабочее время 0,0 Хорошие отношения в коллективе 0,3 Бесплатные обеды 0,0	4 4 4 1 4 0 3 -1

	Средний результат 0,2	Похвала начальства 0,6 Премия 0,5 Продвижение по работе 0,3 Стипендия 0,2 Зарботная плата 0,1 Рабочее время 0,0 Хорошие отношения в коллективе 0,5 Бесплатные обеды 0,0	4 4 4 1 4 0 3 -1
	Низкий результат 0,1	Похвала начальства 0,1 Премия 0,1 Продвижение по работе 0,2 Стипендия 0,0 Зарботная плата 0,1 Рабочее время 0,0 Хорошие отношения в коллективе 0,7 Бесплатные обеды 0,0	4 4 4 1 4 0 3 -1
2.Затрата умеренных усилий	Высокий результат 0,2	Похвала начальства 0,5 Премия 0,5 Продвижение по работе 0,4 Стипендия 0,2 Зарботная плата 0,1 Рабочее время 0,0 Хорошие отношения в коллективе 0,4 Бесплатные обеды 0,0	4 4 4 1 4 0 3 -1
	Средний результат 0,6	Похвала начальства 0,3 Премия 0,3 Продвижение по работе 0,1 Стипендия 0,0 Зарботная плата 0,1 Рабочее время 0,0 Хорошие отношения в коллективе 0,5 Бесплатные обеды 0,0	4 4 4 4 4 0 3 -1

На основе этих результатов построена новая система менеджмента, направленная на целенаправленную мотивацию работников на повышение их квалификации. Внедрение системы повысило прибыль предприятия на 16%.

Методика разработки стратегии развития человеческого капитала предприятия, использующая теорию полезности.

В течение каждого последующего периода работы сотрудник может улучшить свои знания о предмете выполняемой работы. Следуя дискретной концепции, введём уровни $i = 1, 2, \dots, m$. Эти уровни могут объединить в себе накопленные знания, способности гибко реагировать и уместно их применять, быстроту исполнения задания. Примем за основу байесовский подход и добавим предположение о дискретизации компетентности работника по уровням. Уровни профессиональной подготовленности можно упорядочить в порядке возрастания, при этом поставив им в соответствие соответствующие уровни предполагаемой надежности работника.

Параметрическая модель полезности основана на логарифмической функции полезности параметра благосостояния

$$w, u(w) = \log (aw + b), \quad (3)$$

где параметры a и b – это специфические постоянные, которые ЛПР должен определить. Параметрическая функция полезности для вознаграждения r записывается в виде:

$$u(r, q) = g(r, q), \quad (4)$$

где g – это любая функция, а q – совокупность параметров. Применительно к сфере трудовых ресурсов, это могут быть профессиональные качества работника. Предполагая логарифмическую модель полезности определенного уровня благосостояния, знание $q = (a, b)$ позволяет ЛПР определить количество полезности при определенном уровне благосостояния w (здесь параметры a и b моделируют склонность к риску).

Рассмотрим пример планирования коллектива менеджеров. Обсудим процедуру отбора претендентов. Обозначим двух перспективных кандидатов, как менеджер 1 и менеджер 2.

Предположим, что менеджер по персоналу никогда до этого не нанимал менеджера 2 и может только догадываться об уровне его профессиональной пригодности и трудоспособности по сравнению с менеджером 1. Консервативная теория предполагает в этом случае отдачу предпочтения менеджеру 1.

Пример можно формализовать следующим способом. В случае решений, принимаемых в течении n периодов, решения о найме менеджера 1 или менеджера 2 (соответственно $1d$ или $2d$), означают получение определенного количества пользы от работы менеджера 1 или 2 соответственно.

В классической теории полезность обозначается, как u , такая теория не предполагает получение опыта от присвоения предпочтений. Это говорит нам о том, что в результате найма менеджера 1 мы получим полезность равную 1, в то время, как найм менеджера 2 принесет нам полезность $q < 1$. Таким образом, $u(2) = q < 1 = u(1)$. Исходя из того, что такая проблема принадлежит к области принятия решений в условиях неопределенности, то

результаты принятия решений можно предсказать с уверенностью. Рекомендуется принимать решение $1d$ на каждом периоде времени. Можно предположить, что если ЛПР примет решение $2d$, то тогда он получит дополнительное количество информации z .

Предположим, что работник (1) может иметь либо низкую производительность (q_1), либо высокую производительность. Предположим также, что нейтрально относящийся к риску наниматель (P) не может определить производительность работника до того, как он не начнет работать. (P) знает, что вероятность того, что (1) относится к типу (q_1) составляет (p). Предполагаем, что (P) не может настаивать на выгодном для себя контракте, потому что среди нанимателей существует конкуренция. Таким образом, если бы (P) знал тип работника (1), он предложил бы ему заработную плату, равную его производительности: $y_i = q_i$, где $i=1,2$. Однако если наниматель не может определить тип работника, то он должен предложить ему объединяющую (усредненную) заработную плату:

$$y = q = \Pi * q_1 + (1 - \Pi) * q_2 \quad (5)$$

Пусть далее (S) – это уровень образования, достигнутый работником (1). Причем, издержки на получение данного уровня образования (S) меньше для производительных работников, чем для непроизводительных. Поэтому (S) может служить сигналом для (P) относительно того, к какому типу относится нанимаемый им работник. Мы предполагаем, что (S) имеет постоянные предельные издержки $C_i \forall q_i$, где $C_1 > C_2$.

Функция полезности работника (1) представляет собой его зарплату за вычетом издержек на подачу сигнала:

$$U_i(y, s) = y - c_i s \quad (6)$$

Кривые безразличия q_i -ого типа работника, представленные в координатах (s, y), будут прямыми линиями с наклоном $\frac{dy}{ds} = c_i > 0$

Эти кривые безразличия представлены на рисунке 7.

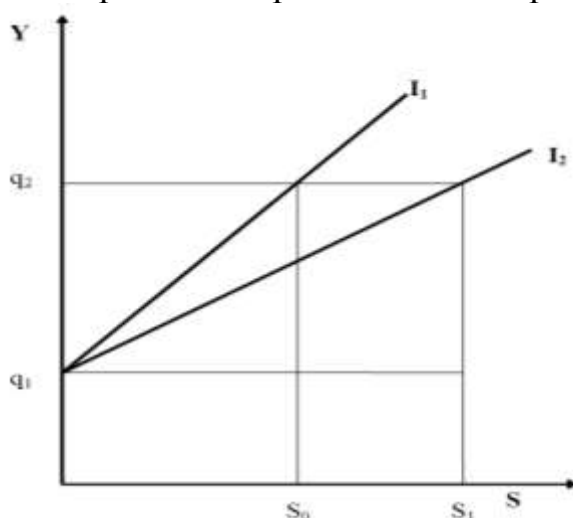


Рисунок 7 – Кривые безразличия.

Поскольку (Р) может наблюдать сигнал (S), то он предложит работнику такую шкалу оплаты, которая бы ставила размер заработной платы в соответствие с сигналом, т.е. с уровнем образования. Эта шкала будет зависеть от того, насколько (Р) верит во взаимосвязь между сигналом и производительностью. Но эта шкала будет также воздействовать на решение (1) относительно выбора уровня образования. Наниматель предлагает шкалу заработной платы, которая заставляет работников каждого типа выбирать такой уровень образования (S), который соответствует представлениям нанимателей о взаимосвязи (S) и (q).

На основе описанной модели были решены задачи формирования системы мотивации работников, внедрение рекомендаций позволило повысить производительность и улучшить атмосферу организации.

Использованные источники:

1. Научный потенциал и инновационная активность в России // под редакцией Е.В. Семенова. Выпуск 5. М.: РИЭПП 2010 г.

*Дорожкин П.В.
ст. преподаватель*

ГБОУ ВПО «Сургутский государственный университет»

Россия, г. Сургут

ЭЛЕКТРОННОЕ ПРАВИТЕЛЬСТВО - ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ

Современное развитие экономики России все больше рассматривается в контексте международных экономических отношений. Становление и преобразование новых институтов интенсивнее интегрируются в различные информационные пространства. Институциональные механизмы государственного регулирования экономики рассматривается с трехстороннего сотрудничества между государством, обществом и бизнесом. Взаимодействие между этими институтами выражаются такими понятиями, как «Электронный обмен данными», «Электронное правительство», «Электронный гражданин». Важно, что эти термины покрывают только отношения взаимодействия между институтами общественной жизни.

Взаимоотношения между этими структурами регламентируются различными правилами формального и неформального типа. Если рассматривать с позиции общества, то, по многим исследованиям, принятие новых правил взаимоотношения органов государственной власти и пользователей государственными интерактивными регуляторами, наталкивается на непонимание новых технологий. Непонимание связано с инерционным пониманием взаимоотношения органов власти и общества. С другой стороны органы государственной власти не совсем корректно проводят пропаганду использования электронных государственных услуг.

На наш взгляд необходимо делить такие понятия, как электронная индивидуализация, электронное присутствие и электронные государственные услуги. Понятие электронной индивидуализации связано с персональными электронными картами, разработки которых ведутся с 2010 года. В большинстве регионов России проводилась своевременная и планомерная подготовка к запуску проекта, так что они оказались готовы к своевременному старту. Некоторые из них не осуществляли выдачу УЭК. В этих субъектах РФ с начала 2012 года ведется выдача универсальных электронных карт в тестовом режиме и испытывается инфраструктура приема заявлений на выдачу. В декабре 2011 года были приняты поправки в Федеральный закон Российской Федерации от 27 июля 2010 г. N 210-ФЗ "Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг", предполагающие перенос срока повсеместной выдачи универсальных электронных карт по заявлениям граждан на январь 2013 года. Таким образом, отстающие регионы получили возможность завершить все необходимые подготовительные работы. Помимо этого многие граждане, так или иначе, индивидуализированы и интерактивном пространстве. Такой процесс можно просматривать по количеству пользователей социальными сетями. Так на начало февраля в социальной сети ВКонтакте был зарегистрирован двухсот миллионный пользователь. Если считать данный показатель совокупный по наличию пользователей и активности включения в интерактивное сообщество, тогда можно считать некорректным заявления многих граждан о несостоятельности проекта УЭК. По данным ВЦИОМ, в социальных сетях зарегистрировано сегодня более половины пользователей Интернета в России. Почти все пользователи готовы сообщать в сети свой возраст и пол. Они также без труда выкладывают такие сведения, как свое образование, семейное положение, хобби, пристрастия. Большинство опрошенных представляют в сети и свои фотографии. Это и есть распространение неформальной информации. В таком случае по этой информации компетентным органам не составляет существенного труда принимать законные решения. Такими же механизмами активно пользуются крупные и средние компании, в качестве управленческих решений в отношении персонала. Это пример с увольнением из аэрофлота по поводу крушения SSJ-100. После крушения самолета стюардесса написала в своем журнале не совсем положительные отзывы. В последствии она была уволена из авиакомпании. На фоне выше сказанных примеров можно сделать выводы, о не состоятельности тезиса не распространение личных данных.

Другой проблемой недоверия внедрения считается не желание быть участником и пользователем технического прогресса. По многим исследованиям около 30% населения не однозначно относятся к нововведению. Если рассматривать основную причину недоверия, то в большинстве своем это непонимание работы информационных хранилищ. На сегодня разработана современная технология защиты интерактивных

персональных данных. По мнению начальника отдела информационной безопасности проекта «Информационное общество» Трифалнекова И.А. при Ростелеком, координатора разработок проектов Электронного правительства, сейчас разработано множество автоматизированных и телекоммуникационных систем, обеспечивающих поддержку отдельных процессов деятельности при предоставлении государственных услуг. Основными принципами обеспечения информационной безопасности в инфраструктуре электронного правительства является:

1. Развитие информационной базы, как часть проекта;
2. Применение промышленных решений;
3. Сочетание отечественных и международных стандартов;
4. Процессно-ориентированный подход;
5. Широкая кооперация производителей и исполнителей работ.

Помимо перечисленных принципов, существует внедрение организационных и процедурных мер защиты персональных данных. В качестве основных предполагается:

1. Внедрение персональной ответственности, которая предполагает наличие ответственных лиц от Ростелекома, которые допущенные к работе с персональными данными; наличие ответственных лиц от субподрядчиков, которые допущенные к работе с персональными данными.
2. Политика работы с персональными данными. Данная мера включают описание размещения ресурсов, содержащих персональные данные, порядок допуска к обработке персональных данных, поддержка безопасности персональных данных в жизненном цикле обработки, обеспечение инфраструктуры работы с персональными данными;
3. Регламенты. Основные из них, это регламент доступа в помещение, регламент эксплуатации систем, регламент реагирования на инциденты ИБ, регламент резервного копирования и восстановления данных;
4. Правила и руководства. Эти меры предполагают резервное копирование и восстановления данных, правила и руководства, руководство оператора, руководство администратора инфраструктуры, руководство администратора ППО, руководство администратора безопасности. [1]

Указанные выше меры безопасности являются основной границей защиты персональных данных в интернете. Эффект использования таких мер будет зависеть от координационных мероприятий, проводимых институтами государственной власти. Кроме перечисленных основных механизмов обеспечения безопасности личных данных потребителей государственных электронных ресурсов, существуют дополнительные меры безопасности. Структура дополнительных мер представлена в таблице 1.

Таблица 1

Базовый уровень дополнительной защиты	Сегменты регионального и муниципального уровня
Независимый аудит защищенности	Большой объем персональных данных
Мониторинг ресурсов Интернет	Большое количество систем, взаимодействующих между собой
Применение электронной подписи при аутентификации	Ограниченность источников финансирования
Многоуровневая система полномочий	Привлекательность для нарушителей
Оценка эффективности системы ИБ	Большой объем персональных данных
Независимый аудит защищенности	Большое количество систем, взаимодействующих между собой
Мониторинг ресурсов Интернет	Ограниченность источников финансирования

Анализ основных мер обеспечения безопасности позволяет сделать вывод, что беспокойство гражданским обществом того, что их данные будут использоваться не по назначению, а в других целях и другими субъектами в большей степени надуманно. Государство создало необходимые условия для выполнения требований по безопасности персональных данных. Оно определило понятия персональные данные и операторов, которые эти данные обрабатывают. Так же обеспечило архитектуру защиты персональных данных. Это означает, что поставщик электронных государственных услуг принимает все необходимые меры для обеспечения конфиденциальности. И если будут существовать риски потерь и использования данной информации, то институты государственной власти обязаны сократить до нуля их и обеспечить защиту данных.

Использованные источники:

1. http://www.pd-forum.ru/arhiv/files/2012/22_nov/03/03_trifalenzkov.pdf - электронный ресурс.

*Дорожкина Е.В.
аспирант*

*ГОУ ВПО «Сургутский государственный университет
Ханты-Мансийского автономного округа-Югры»
Россия, г. Сургут*

МЕТОД ГРЕЙДИРОВАНИЯ – ТЕОРИЯ И МЕТОДИКА

Аннотация: в статье рассматривается понятие метода грейдирования и проводится его сравнительный анализ с тарифной системой, анализируется применение данного метода в качестве инструмента мотивации, а также выделяются преимущества и недостатки метода грейдирования с учетом уже имеющегося опыта его внедрения.

Вопросы мотивации персонала являются одной из важнейших задач, стоящих перед руководством любой современной компании. В настоящее время в целях привлечения и мотивации персонала система вознаграждения уже не идет только по пути увеличения денежной составляющей, но

основывается на информации о рынке и индивидуальных договоренностях с руководителем. Она структурно усложняется, формализуется, становится не только более «внимательной» к потребностям сотрудников, но и более «чувствительной» к результатам его работы. Данная система становится все более гибким и точным инструментом, повышающим эффективность управления и стимулирующим сотрудника к большей отдаче в труде, что обуславливает дополнительные требования к компетентности руководства в области систем вознаграждения.

В современных рыночных отношениях большинство организаций несёт значительные потери из-за неэффективности своей мотивационной системы. Работодатель очень часто не замечает, что низкая производительность сотрудников и высокая текучесть кадров объясняется непрозрачной и несправедливой моделью компенсаций. Чтобы привести вознаграждение каждого сотрудника в соответствии с его вкладом в общий результат, многие организации сегодня используют метод грейдирования как действенный метод мотивации в современных условиях. Именно метод грейдирования позволяет «увязать» оплату труда и логику бизнеса, а также развязать узел проблем, связанных с мотивацией персонала.

С целью применения метода грейдирования для построения мотивационной системы организации рассмотрим сущность понятия «грейд». Слово «грейд» произошло от англ. grade - «располагать по степеням, ранжировать». Впервые этот термин употребил американский эксперт в области консалтинга Эдуард Н. Хэй. В начале 60-х прошлого века он разработал универсальную модель тарифной сетки, которая оценивала вклад каждого сотрудника в результативность работы компании. Метод грейдирования - это шкала уровней должностей, принятых в организации. Каждая организация выстраивает её самостоятельно, учитывая свои особенности, ценность каждого сотрудника и его вклад в общее дело. То есть, это методика позиционных должностей, при внедрении которой работодатели платят сотрудникам за результат труда [5].

Важно отметить, что грейд – это уровень ценности сотрудника для организации [10]. Под ценностью должности понимается вклад результатов труда на данной позиции в прибыль организации. В свою очередь, данную характеристику составляют несколько факторов, отражающих сложность и интенсивность выполняемой работы: требования к уровню образования и профессиональному опыту, ответственность за решения, принимаемые на этой должности, её место в организационной структуре организации, наличие подчинённых. Важно отметить, что ценность позиции не должна зависеть от личных качеств занимающего её сотрудника [2].

Метод грейдирования оценивает все типы рабочих мест, что делает его чрезвычайно ценным инструментом в формировании мотивационной системы организации. Критерием при оценке должностей является уровень влияния позиции должности на организацию в целом и вид воздействия на

конечный результат [9].

Данный метод позволяет выделить и оценить мельчайшие различия между работами, полный спектр работ организации можно определить, описать и измерить в относительных показателях, с достаточной беспристрастностью и достоверностью. К тому же, многие организации отдают ему предпочтение, поскольку он даёт более правдивое и логичное основание для мотивационной системы [6, с.157].

Следует подчеркнуть, что ещё в советские времена в нашей стране было принято присваивать профессиям какие-то уровни (разряды) в зависимости от сложности работ и необходимой квалификации. Эта система фиксировалась в тарифно-квалификационных справочниках и обеспечивала единую шкалу оплаты труда, принятую во всём государстве. Сейчас ЕТКС применяется только для государственных служащих, но сама идея присваивать профессиям разряды, подтвердившая свою актуальность временем, с успехом применяется в современных организациях различных отраслей [8].

В силу недостаточных знаний у многих специалистов по управлению персоналом складывается впечатление, что метод грейдирования — аналог тарифной системы. Сходство состоит в том, что и тарифно-разрядная сетка, и грейды представляют собой иерархическую структуру должностей, где оклады выстроены по нарастающему принципу. Однако представляется целесообразным выделить существенные отличия, которые наглядно продемонстрированы в таблице 1.

Таблица 1

Сравнительный анализ тарифной системы и метода грейдирования

ТАРИФНАЯ СИСТЕМА	МЕТОД ГРЕЙДИРОВАНИЯ
1. Построены на основе оценки профессиональных знаний, навыков и стажа работы	1. Предусматривает более широкую линейку критериев, включающую такие показатели оценки должности, как: — управление; — коммуникации; — ответственность; — сложность работы; — самостоятельность; — цена ошибки и другие.
2. Должности выстраиваются по нарастающему принципу	2. Метод грейдирования допускает пересечение частей двух близлежащих грейдов. В результате этого рабочий или мастер низшего грейда благодаря своему профессионализму может иметь более высокий должностной оклад, чем,

	например, специалист по охране труда, находящийся в грейде рядом стоящего высшего порядка
3. Все должности выстраиваются по строгому нарастанию вертикали (от рабочего до управленца)	3. Должности размещаются только по принципу важности для организации

Анализ таблицы 1 позволяет сделать следующий вывод. Метод грейдирования строится не только на основе профессиональных знаний, навыков и стажа работы, как это делается в тарифной системе, но к данному перечню критериев добавляются управление, ответственность, сложность работы, цена ошибки. Также прослеживается принципиальное отличие в выстраивании должностей. В результате, если в тарифных системах должности выстраиваются строго по нарастанию вверх, то метод грейдирования предполагает размещение должностей только по важности для организации. Так, например, в организации, которая занимается интеллектуальными разработками, следом за управленцами будет идти грейд ИТ-персонала как основного зарабатывающего и приносящего прибыль, а уже потом будет размещаться грейд служащих (юристов, менеджеров и т. д.). Но не следует забывать ещё об одном отличии в структурах систем: если грейды построены только на весе должности, то тарифная система основана на минимальной зарплате, умноженной на коэффициенты.

Наряду с известностью тарифной системы и её проверенностью временем, метод грейдирования в первую очередь удобен для крупных и средних предприятий, поскольку, в отличие от вертикального построения карьеры, он позволяет строить карьеру горизонтально, внутри своего уровня. Например, повышение рабочим квалификации, образования скажется на уровне оплаты, поскольку повысится вес фактора знания, и зарплата возрастет, несмотря на то, что работник будет оставаться на своей должности. К тому же в крупных организациях существует большое количество должностей, что создаёт много проблем. Поэтому в ранее применяемых системах определения должностных окладов приходилось формально именовать должности, чтобы каким-то образом разместить их в иерархической вертикали. Эту проблему решает метод грейдирования.

В настоящее время в практику внедряются следующие методы грейдирования и их модификации в зависимости от степени сложности.

Первая степень сложности — система ранжирования должностей по степеням сложности. Она не требует математических расчётов и может быть внедрена топ-менеджерами организации после их предварительной

подготовки. Ничего общего с оригинальной версией метода грейдирования она не имеет. Но некоторые консультанты массово внедряют её на российских и украинских предприятиях малого и среднего бизнеса.

Вторая степень сложности — это система Эдварда Хейя, которая действительно основана на балльно-факторных методах. Но это не оригинальный вариант, а метод грейдов, который американские консалтинговые компании модифицировали под рынок стран СНГ. Его версию (с некоторыми упрощениями для облегчения восприятия) мы и изложим в дипломной работе далее. Приблизительно такой вариант можно внедрить в фирмах с небольшим штатом.

Третья и четвёртая степень сложности — это настоящие оригинальные методы грейдирования, которые, несмотря на свою копирайтерскую защищённость, нашли свой выход на рынки России и Украины. Эти методы основаны не только на балльно-факторном методе, но и на правильных, сложных математических расчётах веса, шага, на матрицах, профильно-направляющих таблицах, графиках и самое главное — на точном и последовательном соблюдении этапов методологии [9].

Вышеперечисленные методы очень трудоемки. Их внедрение растягивается на период от 6 месяцев до одного года и сопровождается большим количеством документооборота и сопроводительных рекомендаций. Поэтому здесь без внешнего консультанта не обойтись.

Анализируя процесс внедрения метода грейдирования, важно выделить, что роль службы персонала является приоритетной, как и в ходе описания компетенций для оценки сотрудников. Именно менеджеры по персоналу предоставляют экспертам и руководителям конкретный «измерительный прибор», позволяющий точно оценить должность. К сожалению, нельзя создать универсальный инструмент, подходящий всем организациям. Например, требования к квалификации в розничной торговле в целом существенно ниже, чем в IT-сфере или консалтинговом бизнесе. Поэтому наличие высшего образования может оказаться характеристикой, относящейся, скажем, к уровню 4 для розничной сети, реализующей продукты питания, и уровню 1 — для консалтинговой фирмы. Таким образом, для создания измерительной шкалы требуется детальный анализ бизнес-процессов конкретной организации [7].

Следует подчеркнуть, что с вводом метода грейдирования как действенного метода мотивационной системы организация может позиционировать себя как серьёзного игрока на мировом рынке труда и привлекать на работу или к сотрудничеству топ-менеджеров, а также высококлассных специалистов со всего мира [9].

Проведённый нами анализ прикладных исследований позволил выявить, что пионерами внедрения методы грейдирования в российских условиях были западные корпорации. Так, DHL, вышедшая на российский рынок ещё в 1984 году, принесла и свои стандарты управления персоналом -

14-рейдовую систему оплаты труда. «Кока-Кола НВС Евразия», хотя и не применяет систему Хэя в чистом виде, использует некоторые её положения в своей схеме формирования компенсационного пакета. Внедрение DHL поддержали «Вимм-Билль-Данн», IBS и «Рольф». Например, «Вимм-Билль-Данн», разработавший свой метод job evaluation (т.е. оценки работ, выполняемых на каждой из позиций), всё же опирался на базовые принципы системы Хэя - выставлял баллы по определённым параметрам и ранжировал позиции сотрудников в зависимости от полученных результатов. IBS, хотя и испытывала массу трудностей при переходе к грейдингу (так, аттестация, необходимая для определения «ценности» каждой должностной позиции, проводилась там три раза), всё же проявила твердость и сейчас тоже живёт «по законам грейда». Но не всегда опыты заканчивались успешно. Так, «Русагро», долго разрабатывавшая собственную систему грейдов, в результате от неё отказалась. К сожалению, чёткого ответа, почему метод грейдирования остался невостребованным, данная организация не дала [3].

Представляется целесообразным выделить преимущества и недостатки метода грейдирования, принимая во внимание опыт организаций по его внедрению. По этой причине к плюсам внедрения метода грейдирования можно отнести следующие:

- прозрачность (сотрудники получают возможность получить представление об изменении их уровня доходов, вознаграждения при различных вариантах развития карьеры);
- руководство организации получает инструмент для решений проблем индексации заработной платы и определения допустимого размера вознаграждения на новых должностях;
- чёткое описание рабочего места каждого сотрудника и оценка компетенций, на предмет соответствия занимаемых ими должностей;
- прогнозируемость Фонда оплаты труда;
- открытость дальнейших карьерных перспектив для сотрудника.

Следует отметить, что в результате внедрения метода грейдирования в организации происходит следующее:

- сотрудники понимают, что «прошлые заслуги не работают»;
- сотрудники каждый год подтверждают свой уровень (грейд) своими результатами (KPI, SMART), надлежащим выполнением обязанностей (STANDART);
- появляется возможность гибкого подхода к оценке должностей в соответствии со значимостью рабочего места для организации;
- у сотрудников появляется дополнительный стимул карьерного роста;
- соотношение между уровнями заработной платы на различных рабочих местах соответствует интересам организации;
- стабилизация состава коллектива (увеличение продолжительности работы в организации ценных сотрудников);

- размер должностного оклада рассчитывается по гибкой схеме, учитывающей ряд факторов, которые связаны с условиями работы, с квалификацией работников, с характером выполнения работ и с положением в иерархии [5];

- сотрудникам понятно, куда направить свои усилия для большей результативности;

- для каждого сотрудника создана возможность продвигаться в компании по ступеням внутри грейда [1].

Заслуживает внимание и то, что наряду с преимуществами метода грейдирования, ошибка при его внедрении может привести к таким серьёзным финансовым последствиям, что это перевесит все его плюсы. Сверх того, в российских условиях грейдинг в его ортодоксальной форме, основанной на системе Хэя, в сравнительно небольших организациях не совсем эффективен. Метод грейдирования имеет весьма ограниченную гибкость. Мало того, тарифные разряды, учитывающие лишь важность рабочего места (должности) для организации, иногда создают проблемы с развитием профессиональных качеств персонала. Ведь профессиональный рост человека, занимающего определённую должность, не означает, что он по мере совершенствования своих навыков автоматически попадёт в более высокий грейд. Люди становятся карьеристами, забывая о самосовершенствовании [3].

Раскрывая сущность метода Хэя важно расставить акценты в понятиях «грейд», «грейдование» и «грейдинг». Понятие «грейды» - это вертикальная структура должностей, в соответствии с которыми рассчитывается основная заработная плата сотрудников организации и происходит привязка социальных льгот [9]. Следует подчеркнуть, что это работы равной ценности или аналогичного содержания, сгруппированные с целью администрирования заработной платы. В отличие от тарифных разрядов, грейды – понятие более широкое, включающее, помимо оплаты труда, оценку возможных и необходимых льгот, обучение, продвижение по службе и т.д. [8]. В результате метод грейдирования — это позиционирование должностей, то есть распределение их в иерархической структуре предприятия в соответствии с ценностью данной позиции для предприятия [9]. Соответственно, грейдинг (от англ. *grading*) – это способ тарификации, классификация, сортировка, упорядочивание. По сути своей грейдинг - это группировка должностей по определённым основаниям (определение "веса", классификация и пр.) с целью стандартизации оплаты труда в компании [9, 13].

Важно отметить, что метод грейдирования позволяет ответить на вопрос сотрудника, почему ему платят заработную плату именно в таком размере. Разделение должностей на грейды (которые в свою очередь основаны на оценке должностей по определённым параметрам – компетенциям) помогает понять, каким категориям сотрудников надо

платить больше, т.к. они представляют для организации большую ценность, а также определить сходства и отличия разных должностей. Если помимо метода грейдирования в организации налажена система оценки, то можно измерить результативность сотрудника и выявляемые во время аттестации знания, а затем проанализировать насколько компетенции человека соответствуют требованиям должности и насколько он успешен на своем месте. В этом случае разговор с сотрудником о зарплате становится не только обоснованным, но и мотивирующим. Он понимает, каких конкретных компетенций ему не хватает, чтобы в этой организации зарабатывать больше и иметь карьерный рост [12].

Основой для применения метода грейдирования и построения мотивационной системы организации является оценка должностей, которая привязывает к нему систему премирования, льготы и формирует социальный пакет. Подчеркивая значение социального пакета, следует дать ему определение. В российских организациях под социальным пакетом часто понимается компенсация затрат на питание, проезд и мобильную связь. На самом деле эти расходы, по сути, не льготы, а необходимые инструменты выполнения работником его функций [4].

Мотивационная система организации всегда «работает на одной волне» с системой оценки персонала. Оценка преследует несколько групп целей, одна из которых – административная (повышение/понижение оклада, изменение статуса, пересмотр сферы функциональных обязанностей и т. д.) [11].

По своей сути оценка должностных позиций – это процесс систематического сравнения должностей и определения ценности, которую представляет каждая из них. Цель данной процедуры заключается в классификации должностных позиций и создании своеобразной служебной лестницы, которая стала бы основой для рациональной, оправданной мотивационной системы. Джеральд Коул разделил методы оценки должностей на две основные категории: неаналитические и аналитические. Главное отличие двух категорий заключается в том, что неаналитические методы оперируют и классифицируют должностные позиции в целом, в то время как аналитические методы разбивают позиции на составляющие и затем сравнивают их шаг за шагом. Таким образом, аналитические методы имеют более точные параметры оценки и поэтому считаются наиболее приемлемыми для определения «трудового равенства» и создания практики равноправной мотивации. Среди неаналитических широкое распространение получили два метода: ранжирование позиций и классификация (сортировка) должностей. Самым распространённым аналитическим методом стало системное табличное руководство НАУ-MSL, известное как «метод Хэй». Данный метод был разработан в США около 40 лет назад Эдуардом Н. Хэй и впоследствии запатентован компанией Hay MSL (с 1981 г. – Hay Management Consultants) [6, с.157].

В результате переоценки и перегруппировки профессий, создания новой тарифной сетки предприятие сможет создать более простую, прозрачную, понятную и легко администрируемую систему вознаграждения [8].

Благодаря описанию и оценке создается возможность для сравнения должностей и вознаграждения как внутри компании, так и с рынком заработной платы, оценивается вклад каждой должности по одинаковым принципам, создаются условия для построения последовательной политики и системы вознаграждения, а также формируется общий язык и общее понимание о содержании и вкладе каждой должности в достижение целей организации.

Описание должностей необходимо для того, чтобы разъяснить распределение обязанностей (ответственности) внутри организации и содействовать процессам управления персоналом [12].

Следует помнить, что система оценки должностей не предназначена для аттестации каждого конкретного сотрудника и не должна применяться для установки уровня оплаты его труда, а лишь задаёт границы уровня оплаты сотрудника в зависимости от принадлежности его должности к тому или иному грейду.

В результате оценки работ по системе Хэя ценности каждого вида труда в баллах группируются в разряды (грейды), после чего определяется ставка оплаты. Оклад назначается должности в соответствии с её весом и значимостью по критериям, важность которых определена организацией. При создании системы дополнительного вознаграждения на тарифную сетку окладов накладываются особенности людей, занимающих те или иные должности: принадлежность сотрудника к определённой группе в структуре организации, принадлежность к определённому грейду, срок службы в компании, профессиональные качества, эффективность деятельности [10].

В заключение необходимо отметить, что, хотя метод грейдирования кажется объективным благодаря множественности цифр, создающих некоторую видимость точности, в нём, тем не менее, присутствует изрядная доля субъективности в отношении оценки той или иной позиции. Такая субъективность вытекает из должностных инструкций, знания позиции на практике и оценок, уже присвоенных другим позициям. Метод грейдирования как действенный метод мотивации в современных условиях не может похвастаться абсолютной точностью и объективностью оценки. Главное, что он может сделать, - это существенно понизить долю субъективности и спорности и соответственно достичь большей справедливости по сравнению с другими методами.

Использованные источники:

1. Александров Д. Мотивация по грейду // Образование. Персонал. -2005. - № 409. – С. 22-23.

2. Борщева Д. Классификация должностей // Справочник по управлению персоналом. – 2007. - № 9. – С. 31-39.
3. Вырковский А. Хэй-метод // Секрет фирмы. – 2004. – № 16. – С.3-7.
4. Долматов А. Любовь и деньги, или как сформировать работающий соцпакет // Справочник по управлению персоналом. – 2006. – № 8. – С. 56-59.
5. Консалтинговая группа СЭЛФ – МОСТ. Грейды. Нужны ли они вашей компании? / - <http://www.selfmost.ru>.
6. Коул Джеральд. Управление персоналом в современных организациях / Джеральд Коул; (Пер. с англ. Н. Г. Владимировой). – М.: ООО «Вершина», 2004. – 352 с.
7. Свергун О. Компенсация по рангу // Справочник по управлению персоналом. - 2008. - № 5 – С. 28-31.
8. Свергун О., Пасс Ю., Дьякова Д., Новикова А. HR-практика. Управление персоналом: Как это есть на самом деле. – СПб.: Питер, 2005. – 320 с.
9. Слипачук С. Система грейдов: методика определения должностных окладов / - [http:// www.hr-portal.ru](http://www.hr-portal.ru).
10. Соломанидина Т. О., Соломанидин В. Г. Управление мотивацией персонала (в таблицах, схемах, тестах, кейсах)
11. Успенская Е.А.. Стратегия эффективной мотивации / - <http://www.iteam.ru>.
12. Чемяков В. Точный расчет или работа над ошибками // Справочник по управлению персоналом. – 2006. – № 6. – С. 32-34.

Евгеньева В.С.

студент 3 курса экономического факультета

Нейф Н.М., кандидат экономических наук

ФГБОУ ВПО «Ульяновская государственная сельскохозяйственная академия имени П.А. Столыпина»

Россия, г.Ульяновск

РЫНОК МЯСА В РОССИИ ПОСЛЕ ВСТУПЛЕНИЯ В ВТО

Тема вступления России в ВТО обширна и многогранна. Бесконечно можно спорить о плюсах и минусах условий ВТО для России. Проблема продовольственной безопасности для нас - это прежде всего проблема продовольственной независимости как составной части национальной безопасности и национальной независимости. Таким образом, обеспечение национальной безопасности, главным образом продовольственной, и наших экономических интересов на начальном этапе российского полномасштабного членства во Всемирной торговой организации - крайне значимая и первоочередная задача. По мнению многих экспертов, наиболее уязвимыми отраслями при вступлении в ВТО станут выведение и реализация КРС и свиноводство. Обратимся подробнее к проблемам свиноводства и КРС, которые возникнут при вступлении России в ВТО.

По оценкам информационно-аналитического агентства Институт менеджмента и информационных технологий (ИМИТ), в 2011 году самообеспеченность России по свинине составила 66,7%. К концу 2020 года свиноводы намеревались увеличить производство до 4 млн тонн. Как утверждают аграрии, условия, на которых Россия станет членом ВТО, могут «уронить» отечественный рынок и свести на нет достигнутые успехи. Дело в том, что Россия обязалась снизить пошлины на все виды продукции свиноводства, включая шпик, субпродукты, замороженное мясо, а также на ввоз живых свиней. При этом по некоторым позициям пошлина будет существенно снижена, а по каким-то и вовсе обнулена. [2]

Глава Министерства сельского хозяйства Николай Федоров отмечал, что вступление России в ВТО потребует инвестиций в свиноводческую отрасль в объеме 140 млрд рублей в течение ближайших 2-3 лет. Если этого не сделать, то к 2020 году отрасль окажется неконкурентоспособной и отечественных производителей свинины вытеснит западный бизнес. [9]

В 2005-2011 годах в отрасль было привлечено 250 млрд рублей инвестиций, из которых только 50 млрд составили средства частных инвесторов, остальные - господдержка. Производство свинины в России в последние годы растет. По данным минсельхоза, в этом году производство свинины ожидается в объеме 2,6 млн. тонн в убойном весе. За последние 5 лет поголовье свиней возросло на 3,4 млн. голов и составило 17,3 млн. голов. За последние 2 года введен 131 свиноводческий объект. За последние три года на поддержку племенного свиноводства из федерального бюджета было выделено около 400 млн рублей.

Необходимы меры защиты отечественных производителей в условиях членства России в ВТО. Такие меры содержит проект госпрограммы на 2013-2020 годы. Госпрограмма предусматривает субсидирование из федерального бюджета ставок по кредитам и займам на срок до 8 лет в размере 80% от ставки рефинансирования, субсидирование процентных ставок по вновь привлеченным кредитам на строительство и реконструкцию объектов свиноводства, субсидии на развитие глубокой переработки продукции свиноводства. Предусмотрены также субсидии на реализацию мер по предупреждению распространения африканской чумы свиней на территории России. Это заболевание выявлено в 15 регионах.

Дополнительно Министерство сельского хозяйства совместно с Национальным союзом свиноводов разработает предложения по стимулированию предприятий по убою и глубокой первичной разделке свиней мощностью до 2 млн голов в год.

Представители отрасли ожидают роста импортируемой свинины и опасаются за судьбу агрохолдингов, личных подсобных хозяйств после вступления страны в ВТО. Высказываются предложения за пересмотр соглашения по ВТО или применение усиленных защитных мер в отношении импорта свиней.

По мнению экспертов, импортные поставки на рынке свинины уже в 2013 году вновь возрастут до показателя 2008 года в 1 млн. тонн, или примерно в три раза по сравнению с прогнозируемым уровнем 2012 года, поскольку в 2008 году действовала ввозная пошлина на живых свиней в размере 5%, которая будет вновь установлена. Впоследствии ее подняли в 8 раз до уровня в 40%, который доживает свои последние дни в настоящее время. Тогда импорт моментально рухнул на 35% и многие продукты в первую очередь низкого качества отправились заполнять рынки других стран.[8]

Другими словами пошлины на живых свиней с даты присоединения к ВТО снижаются с 40% до 5%. Ранее с 2007 по 2009 годы действовала пошлина в 5%, что, как отмечают в Национальном союзе свиноводов, привело к росту импорта в 3,5 раза. По данным Российского союза промышленников и предпринимателей, после вступления России в организацию срок окупаемости инвестиционных проектов в АПК увеличиться с 8 до 12 лет.

По мнению потребителей, ситуация может измениться к лучшему — цены на свинину, по оценкам некоторых экспертов, за год-полтора могут снизиться до уровня курятины. Вступление в ВТО неизбежно приведет к снижению цен, признают отечественные свиноводы – в среднем по 10 рублей на кг.

В рамках вступления в ВТО Россия приняла на себя обязательства по ограничению мер поддержки АПК. Господдержка в рамках «янтарной корзины» к 2018 году не должна превышать \$4,4 млрд, постепенно снижаясь с уровня \$9 млрд в 2012 году.[5]

Эксперты Национальной мясной ассоциации и Национального союза свиноводов подсчитали, что в результате вступления России в ВТО отрасль свиноводства потеряет примерно 20 - 30 млрд. рублей. При этом прямые потери бюджетов составят порядка 6 млрд. рублей, в то время как остальное приходится на частный сектор.

Показатели свиноводства в последние годы устойчиво росли - показатель окупаемости инвестиций был высоким, а периоды реализации проектов равнялись 5-7 годам.

Таблица 1 –Производство свинины в Российской Федерации

Показатель	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2011 к 2005 в %
Произведено свинины, тыс.тонн	1570	1700	1930	2042	2170	2331	2428	154,6

В 2005 году в России было произведено 1 млн 570 тыс. тонн свинины в убойном весе, при этом лишь 33% производства приходилось на сельхозорганизации. По итогам 2011 года производство свинины выросло до 2 млн 428 тыс. тонн, а доля промышленных предприятий увеличилась до 56%. Несомненно, большую роль сыграла национальная программа по

поддержке АПК, начатая в 2006 году. За это время в российском мясном животноводстве было введено в строй или модернизировано более 1,2 тыс. комплексов, из них 674 — в свиноводстве. Современные свиноводческие комплексы оснащены самым передовым оборудованием и обеспечивают все этапы от выращивания свиней до их убоя и разделки. По оценкам Союза свиноводов, если в 2005 году порядка 85% объемов промышленного производства свинины приходилось на старые предприятия, то сейчас большая часть вырабатывается на новых (42%) или модернизированных (44%) предприятиях.

По данным Института менеджмента и информационных технологий (ИМИТ), объем производства свинины в России во всех категориях хозяйств в 2011 году увеличился на 3,6% и составил более 2,42 млн тонн в убойном весе. Производство свинины на душу населения в России за 2011 год составило 16,4 кг (в 2010 году — 15,8 кг). Лидером по производству свинины является Центральный федеральный округ — на него приходится 32,4% объема производства. Наряду с собственным производством растет и доля импорта: в 2011 году в Россию было ввезено 669,3 тыс. тонн охлажденной и замороженной свинины — это на 4,1% больше показателя 2010 года. На 1 января 2012 года поголовье свиней во всех категориях хозяйств России насчитывало 17,3 млн голов — это на 0,7% больше показателя годовой давности. Однако в реальности за прошедший год численность животных выросла только у крупных производителей (на 5,5% — до 11,4 млн голов), а в хозяйствах населения и в фермерских хозяйствах, напротив, отмечалось серьезное снижение поголовья — на 6,1 и 17,7% соответственно. Одна из причин столь резкого снижения количества животных — африканская чума свиней. По данным Союза свиноводов, в пятерку крупнейших российских производителей по итогам 2011 года входят ГК «Мираторг» (144,8 тыс. тонн свинины в живом весе), ГК «Агро-Белогорье» (106 тыс. тонн), ГК «Черкизово» (101,2 тыс. тонн), ООО «Продо Менеджмент» (72,2 тыс. тонн) и ГК «Русагро» (63 тыс. тонн). Рынок отличается большой фрагментированностью: несмотря на давно сложившийся список топ-5, доля самого крупного игрока — «Мираторга» — в общем объеме производства не превышает 7%. [8]

По оценкам Института менеджмента и информационных технологий (ИМИТ), даже в 2011 году, несмотря на практически заградительную пошлину, объем внеквотных поставок свинины вырос на 31% (до 192,3 тыс. тонн). То есть спрос на импортную свинину в России высок. Отчасти потому, что отечественные свиноводы пока не могут полностью удовлетворить потребности мясной переработки (производителей колбасных изделий) не только по количеству, но и по качеству сырья. Они в большинстве своем могут предложить только полутуши, что неудобно переработчикам. Мясокомбинаты, долгое время работавшие с импортным

сырьем, оснащены оборудованием, которое требует более тщательной разделки сырья.

Теперь, когда пошлины будут снижены, возможен дальнейший рост внеквотных поставок.

Рассматривая индустрию производства говядины, можно сделать вывод, что поголовье КРС сокращается вот уже более 5 лет, цены растут, потребление остается на низких отметках, срок окупаемости среднего проекта здесь составляет 11 лет.

Учитывая тот факт, что после вступления в ВТО все текущие проблемы не только останутся, но и усугубятся, можно прогнозировать, что доля импорта здесь к 2015 году будет превышать средние значения по всем прочим секторам, равно как и в целом по российскому животноводству. Производство говядины толком не развивается, не помогли даже национальные проекты в области АПК, и зависимость от иностранных поставок здесь по-прежнему велика. Производство крупного рогатого скота — наиболее сложная отрасль, здесь длиннее производственный цикл (поросенок до товарного объема вырастает за 7—8 месяцев, теленок — за 18). Существенных изменений в плане квотирования импорта говядины не произошло. Квота на охлажденную говядину в соответствии с договоренностями по ВТО составляет 40 тыс. тонн на неопределенный период. Квота на мороженую говядину останется на уровне 530 тыс. тонн. Таким образом, именно на этих показателях будут базироваться импортные поставки.

Пошлины же для говядины будут равняться 15% внутри квоты и 55% сверх квоты, а после отмены квоты будет действовать плоский тариф 27,5 %. Вместе с тем, в плане импорта говядины остается несколько серьезных моментов, о которых в настоящее время забывают многие эксперты. Речь в частности идет о так называемой высококачественной говядине, которая ввозится сверх квот, но при этом облагается 15%-ной внутриквотной пошлиной. Однако теперь у экспортеров возникает реальная возможность под видом «высококачественной» говядины ввозить в Россию сверх квоты обычные говяжьи отруба и даже тримминг по демпинговым ценам.

В такой ситуации невыполнимыми фактически становятся указания высших должностных лиц страны относительно того, что к 2020 году Россия должна увеличить производство говядины примерно в 2,5 раза до отметки в 4 млн. тонн, которые производились на территории СССР в 80-х годах. Сейчас показатель производства составляет 1,7 млн. тонн при этом тенденция идет к сокращению.

Продemonстрируем тенденцию к снижению поголовья КРС в России с помощью таблицы 2. Сравним данные Приволжского федерального округа по поголовью КРС.

Таблица 2 – Анализ изменения поголовья КРС Приволжского федерального округа, тыс.гол.

Поголовье КРС	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2011 к 2005 в %
Российская Федерация	21443,1	21466	21473,2	21043,7	20724,32	20000	20133,8	93,9
Приволжский федеральный округ	6931,6	7062,2	6911,6	6785	6688,69	6142	6039,1	87,1
Республика Башкортостан	1706,8	1644,8	1689,0	1746,4	1765,6	1753,6	1299,3	76,1
Республика Марий Эл	158,1	147,4	143,3	138,3	124,4	113,2	107,1	67,7
Республика Мордовия	316,6	304,5	301,4	298,6	294,9	295,4	298,8	94,4
Республика Татарстан	1150,1	1116,6	1123,7	1116,8	1103,9	1124,4	1124,6	97,8
Удмуртская Республика	446,3	436,9	430,9	425,9	400,1	384,5	377,2	84,5
Чувашская Республика	261,8	231,8	247,5	243,9	236,0	223,0	227,0	86,7
Кировская область	432,5	399,7	367,8	337,9	309,7	286,7	273,5	63,2
Нижегородская область	454,8	413,4	389,7	372,4	349,1	329,0	324,5	71,3
Оренбургская область	752,9	667,8	695,4	688,1	695,7	701,6	651,4	86,5
Пензенская область	337,8	316,7	318,6	323,3	320,2	297,9	292,7	86,6
Пермский край	381,9	352,4	331,4	314,4	296,0	280,5	263,5	69
Самарская область	310,9	253,8	226,3	217,3	212,2	199,1	202,9	65,3
Саратовская область	520,5	494,8	500,1	519,2	525,3	537,9	547,3	105,1
Ульяновская область	194,3	166,0	166,1	160,2	151,9	149,0	153,2	78,8

Как видно из таблицы, тенденции к росту поголовья КРС не наблюдается. Более того в целом по России поголовье КРС в первом квартале 2011 г. во всех категориях хозяйств сократилось на 3,3% (в том числе коров – на 1,6%), в хозяйствах Приволжского Федерального округа – на 8% (в том числе коров – на 6,5%).

Обратимся так же к отрасли птицеводства. Отрасль птицеводства традиционно в последние годы считается наиболее динамично развивающейся во всем российском сельскохозяйственном секторе. Согласно данным маркетингового исследования мирового и российского рынка куриного мяса, проведенного компанией GLOBAL REACH CONSULTING (GRC), производство мяса и субпродуктов домашней птицы в России непрерывно растет. За последние 7 лет среднегодовой темп роста

составил 18%. По итогам 2011 года объем производства мяса птицы в России увеличился относительно показателя предыдущего года на 8%. В прошлом году наблюдался рост импорта мяса птицы, увеличившегося, по данным Минпромторга России, в полтора раза.

Причиной стала отмена эмбарго на ввоз мяса птицы из США. В результате объем импортной продукции вырос с 10 до 14%, а объем российского рынка вырос более чем на 12%. В связи со вступлением России в ВТО квота на импорт составит 364 000 т в год до 2020 г. при постоянных ставках, составляющих 25% внутри квоты и 80% за ее пределами. Таким образом, особых изменений в данном секторе не предвидится. В последующие пять лет динамика развития рынка останется положительной, прогнозируемые темпы его прироста составят 5%, что обусловлено ростом внутреннего производства с постепенным увеличением экспорта продукции.

Многие эксперты сегодня говорят, что при активизации торговли с крупными потребителями мяса птицы после вступления в ВТО Россия сможет наладить полноценный экспорт данной продукции. При этом птицеводство будет единственной сферой российского сельского хозяйства, которое сможет выиграть от этого. Огромный плюс для российского рынка мяса птицы заключается в том, что разница цен с западными странами здесь не является столь существенной, поэтому экспортировать в Россию курятину вовсе не так выгодно, как экспортировать свинину. Остается только гадать, почему пока еще не окрепшая свиноводческая отрасль получила меньшую по сравнению с птицеводством степень защиты. Возможно, у птицеводов более грамотное и сильное лобби.[6]

Таким образом, в условиях вступления России в ВТО просто необходима поддержка производителей КРС и свинины. Свиноводство и КРС как самые уязвимые отрасли сельского хозяйства рискуют оказаться вытесненными импортной продукцией. Россия мало того, что не получит ожидаемого роста объемов производства после вложенных инвестиций, но и вовсе может потерять продукцию отечественных производителей. Однако, как уже отмечалось, условия ВТО очень четко ограничивают любые действия государства по поддержке отраслей. Поэтому система поддержки данных отраслей должна быть крайне гибкой для того, чтобы и отечественных производителей защитить, и не противоречить условиям ВТО. Отрасль животноводства хоть и находится сейчас в центре внимания правительства, но никаких конкретных мер поддержки отрасли в условиях вступления в ВТО пока не было принято, как отмечают сами же экономисты. Этот факт вызывает еще больше волнения и негодования среди сельхозтоваропроизводителей. Ведь пока совершенно непонятно, как условия ВТО в дальнейшем отразятся на них и на сельском хозяйстве. Ясно только одно – большинство прогнозов являются более чем неутешительными, и в одиночку, без поддержки государства, сельские

производители не смогут выстоять под натиском иностранных импортеров мясной продукции.

Использованные источники:

- 1 Вступление России в ВТО: свинское поведение [электронный ресурс]// URL: www.regfortrade.ru/ (дата обращения 3.12.2012)
- 2 Крылатых Э.Н. Аграрные аспекты присоединения России к ВТО// Журнал «Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий», 2012, №5
- 3 Милосердов В.В., Милосердов К.В. Что ожидает сельское хозяйство от вступления России в ВТО?// Журнал «Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий», 2012, №6
- 4 Мясной рынок в России после вступления в ВТО [электронный ресурс]// URL: newsland.com/news/detail/id/1020270/ (дата обращения 3.12.2012)
- 5 Свинью откормят к ВТО [электронный ресурс] // URL: www.mcx.ru/news/news/v7_show/5576.285.htm (дата обращения 3.12.2012)
- 6 Со вступлением России в ВТО пошлина на ввоз свинины снизилась с 75 до 65% [электронный ресурс] // URL: www.myaso-portal.ru/novosti-otrasli/27727/ (дата обращения 3.12.2012)
- 7 Тульчев В.В., Лукин Н.Д., Ягфаров О.М. Аграрный сектор России в ВТО: преимущества и риски// Журнал «Экономика, труд, управление в сельском хозяйстве», 2012, №3
- 8 Ушачев И.Г. О мерах по обеспечению конкурентоспособности продукции российского сельского хозяйства в условиях присоединения к ВТО// Журнал «Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий», 2012, №6
- 9 Федоров Н.: Все меры таможенно-тарифного и нетарифного регулирования в условиях членства России в ВТО должны быть направлены на защиту интересов российских крестьян [электронный ресурс]// URL: www.mcx.ru/news/news/v7_show/5538.285.htm (дата обращения 3.12.2012)
- 10 URL: www.rgwto.com/wto.asp // Электронный ресурс «Российский союз промышленников и предпринимателей» (дата обращения 9.11.2012)
- 11 URL: stop-vto.ru/2011/02/27/russia-vto/ // Электронный ресурс «Россия против ВТО» (дата обращения 12.11.2012)

*Емельянова М.А.
студент V курса ТГПУ ФПСОР
Россия, г.Томск*

ПСИХОЛОГИЧЕСКИ ХАРАКТЕРИСТИКИ ИМИДЖА БЛОНДИНОК

В настоящее время в деловом мире женщина играет все более значительную роль. Всё больше женщин проникает в деловые круги. И для деловой женщины имидж наиболее важен, ведь от того, какое впечатление

производит деловая женщина, в немалой степени зависит отношение посетителей, клиентов, сотрудников и партнеров к ней самой и к учреждению в целом.

При создании имиджа необходимо учитывать множество факторов, одним из которых является возможности его восприятия другими людьми и специфика такого восприятия. Здесь большую роль могут сыграть стереотипы. Под стереотипом (греч. στερεός + τύπος — «твердый» + «отпечаток») понимается устоявшееся отношение к происходящим событиям, выработанное на основе сравнения их с внутренними идеалами. Существует множество стереотипов, связанных с восприятием имиджа делового человека, в частности, деловой женщины (иррациональность, склонность к депрессиям, нервным срывам, эмоциональность и т.д., в отличие от мужчин). Также в обществе давно сложилось стереотипное восприятие женщины с учетом цвета ее волос. Даже эпитеты к терминам, определяющим оттенок причёски, подобрались стереотипные: томная блондинка, жгучая брюнетка.

К теме по имиджу деловой женщины обращались многие исследователи (Кузин Ф.А. «Современный имидж делового человека, бизнесмена, политика», Почепцов Г.Г. «Имиджелогия», Грабельников А.А. и Воронина О.В. «Свобода слова и стереотипный образ женщины», Люшер М. «Сигналы, выражаемые одеждой» и т.д.). В данных работах рассматривался образ деловой женщины, способы его создания, воздействия на него и воздействия с помощью него. Но имидж деловой женщины рассматривался как некоторый собирательный образ, абстрактный. А работ, в которых изучался бы имидж светловолосых и темноволосых женщин в бизнес-сфере, влияние цвета волос на бизнес-деятельность, крайне мало. Что касается города Томска, то подобных работ по данной тематике не встретилось. К тому же эта проблема не освещена научно, а количество женщин, затрагивающих эту тему, всё больше. В связи с этим, целью работы стало изучить психологические характеристики имиджа блондинок. Для достижения данной цели, первоначально необходимо было изучить в литературе структуру имиджа и особенности имиджа деловой женщины, выявить психологические характеристики имиджа деловой женщины. Перед началом работы над выбранной темой были выдвинута гипотеза о том, что цвет волос является важным фактором восприятия делового имиджа женщины.

Образ блондинки используется в области культуры, литературы, рекламы и фильмов. Белокурых женщин чаще всего изображают, как глупых, пустых, женщин. Например, «Господа Prefer Blondes», роман, на основе которого были созданы бродвейский мюзикл и фильм, использовали образ блондинки, наделённой определённым шармом. Сейчас много белокурых актрис в фильмах и сериалах играют роль стереотипной "глупой блондинки", что вызывает дальнейшее развитие этого стереотипа о

недалёкости, ограниченности светловолосых женщин у народа. Образ экранной «белокурой леди» передаётся и на реальные объекты в жизни. Также обстоит дело и с темноволосыми женщинами. Они, как правило, воспринимаются, как серьёзные, волевые, целеустремлённые женщины. Если рассматривать данные качества применимо к профессиональной деятельности, то, по логике вещей, брюнетки заметно выигрывают в данном вопросе перед блондинками.

Исходя из данной проблемы, был проведён социологический опрос, с целью выяснения мнения у жителей г. Томска, влияет ли цвет волос на профессиональную деятельность женщины, на её деловой имидж.

Были опрошены мужчины и женщины разных возрастных категорий, различного семейного положения и различных социальных статусов. Возрастные категории для мужчин и женщин были следующие: 18-25 лет, 26-40 лет и более 41 года.

Чтобы получить значимые с социальной точки зрения результаты, для проведения опроса был использован статистический выборочный метод, а именно, выбор по усмотрению, по квотам, который строится как модель, воспроизводящая структуру генеральной совокупности (генеральная совокупность – множество элементов, имеющих какую-либо общую характеристику, указывающую на принадлежность к данной системе) в виде квот (пропорций) распределения изучаемых признаков. На основе данной выборке устанавливается, сколько лиц и с какими характеристиками следует опросить.

Количество опрошенных – 102 человека. По 17 человек на каждую возрастную группу мужчин и женщин.

Схема проведения исследования была следующая: респондентам предлагалось шесть фотографий, на которых были изображены одни и те же девушки со светлыми и тёмными волосами. К каждой фотографии задавалось по шесть вопросов, по которым выяснялось мнение о семейном положении девушки, её умственных способностях, её материальном положении и о возможностях карьерного роста.

Все ответы респондентов были включены в таблицу, которая представлена в приложениях.

Проанализировав информацию, полученную в результате опроса, было получено, что возраст, семейное положение и образование не влияют на ответы респондентов.

Однако было выявлено, что и мужчины и женщины считают, что темноволосые женщины учатся лучше, чем светловолосые. Из этого можно сделать вывод, что брюнетки считаются более умными, чем блондинки.

На вопрос «Какая из студенток, по вашему мнению, учится лучше?» 29 мужчин ответило в пользу брюнеток, что составляет 56,86%, а 22 мужчины считают, что лучше успевают в учёбе блондинки, что составляет 43,14%. Семь человек не такая значительная разница, если сравнивать с результатами

женского мнения. 36 женщин ответило, что брюнетки учатся лучше, чем блондинки, что составило 70, 59%, и лишь 15 женщин считают, что учатся лучше блондинки, что составляет 29, 41%. Стоит заметить, что разница в 21 голос у женщин намного значительней, чем у мужчин.

Но исследование показало, что в вопросе о материальном благополучии блондинок и брюнеток мужчины и женщины расходятся во мнениях.

Мужчины в большинстве своём (35 человек) считают, что обладательницами более дорогих автомобилей являются блондинки, что составило 68,63%. И всего 16 мужчин считает, что более дорогие автомобили находятся у брюнеток, что составляет 31, 37%.

Женщины утверждают противоположное: 34 женщины «за» то, что более дорогим автомобилем обладают брюнетки (66, 67%). И лишь 17 женщин думает, что блондинки являются владелицами более дорогих авто (33, 33%).

Исходя из этого, можно утверждать, что мужчины видят блондинок более успешными в материальном плане, чем брюнеток. У женщин ситуация прямо противоположная: брюнетки воспринимаются как более обеспеченные, чем блондинки.

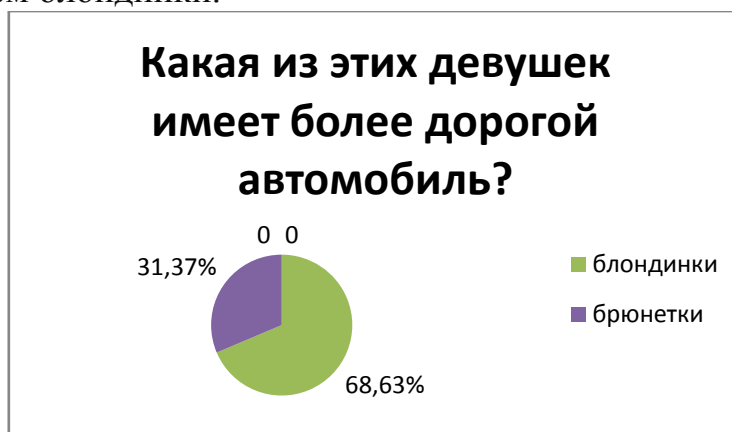


Диаграмма 1. Представление мужчин о материальном благополучии блондинок и брюнеток.

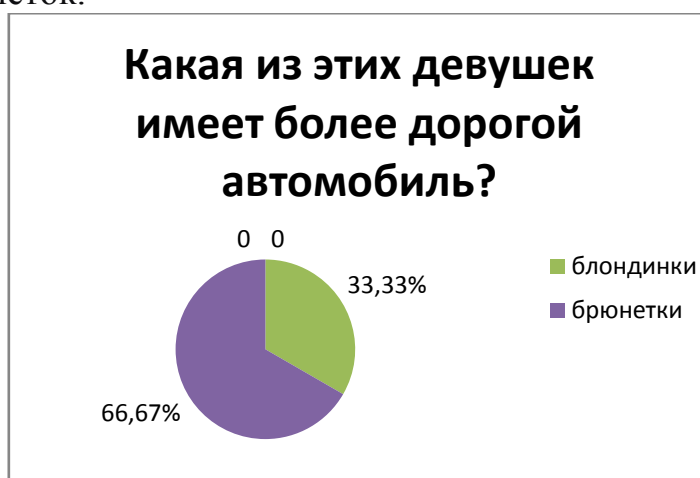


Диаграмма 2. Представление женщин о материальном благополучии блондинок и брюнеток.

Мнения разошлись и в вопросах, касающихся профессиональной

деятельности.

Респондентам была предложена ситуация: «Вы – начальник. К вам пришли устраиваться две девушки, имеющие одинаковые портфолио и рекомендации. Кого из них вы примите охотнее?». Тут мнения также не совпали: мужчины практически одинаково разделили свои голоса. 25 мужчин охотнее бы приняли брюнетку, а 26 – блондинку. Ситуация с женскими мнениями обстоит по-другому. 33 женщины охотнее бы взяли на работу брюнетку, что составило 64, 71% , а 18 женщин охотнее бы взяло блондинку, что составило 35, 29%.

Можно сделать вывод о том, что женщины–руководители более склонны принимать на работу темноволосых девушек, а для мужчин цвет волос в данном вопросе не является важным приоритетом.

На вопрос: «Кто, по вашему мнению, быстрее продвинется по карьерной лестнице?» мнения распределились практически аналогичным образом, как и в предпочтениях выбора сотрудника. У мужчин снова не обозначилось разделения мнений: 26 мужчин думают, что быстрее продвинется брюнетка, а 25 считают, что блондинка. У женщин результаты схожи с предыдущим вопросом: большинство женщин придерживаются мнения, что быстрее продвинется по карьерной лестнице брюнетка – 39 человек (76, 47%) и 12 человек (23, 53%) считают, что более успешна в этом плане будет блондинка.

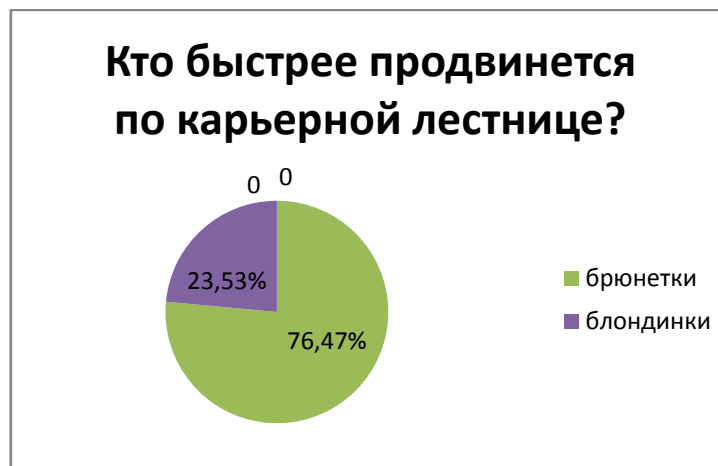


Диаграмма 3. Мнения женщин о потенциальных успехах блондинок и брюнеток в профессиональной сфере.

Также в исследование был включён вопрос с открытым ответом. Респондентам показывались 6 фотографий, на которых изображались одни и те же девушки, но со светлыми и тёмными волосами. Было предложено описать характер этих девушек по данным фотографиям. Затем, из всех описаний были выбраны определения, которые встречались намного чаще. Эти определения и стали ключевыми описаниями образа блондинки и брюнетки в понимании мужчин и женщин.

Итак, мужчины наделяют образ блондинки следующими характеристиками: легкомысленная, соблазнительная, гламурная,

романтичная, обаятельная, карьеристка, «пустышка».

Образ брюнетки у них ассоциируется с такими качествами, как: уверенная, умная, серьёзная, сильная, хитрая, интересная, семейная, жизненная, «Мать», порочная.

Женщинам образ блондинки представляется как набор следующих качеств: милая, глупая, любимица, легкомысленная, хитрая, доступная, стильная, воздушная.

Брюнетку женщины наделяют следующими качествами: стерва, успешная, грубая, порочная, серьёзная, сильная, упрямая, компанейская, уверенная.

И мужчины и женщины практически одинаково воспринимают образы блондинки и брюнетки (легкомысленная, милая, стильная блондинка и серьёзная, умная, уверенная брюнетка). В общем можно сказать, что брюнетка воспринимается как серьёзная, уверенная в себе девушка, настойчивая, хитрая, стервозная, знающая себе цену. А блондинки – как воздушные, милые, гламурные, привлекательные, стильные, легкомысленные.

Подводя итог исследованию, можно сделать следующие выводы:

- В представлении и мужчин и женщин брюнетка считается более умной, чем блондинка.
- Мужчины считают, что блондинки более обеспечены, чем брюнетки, а женщины уверены, что наоборот – более благополучны в материальном плане брюнетки.
- Мужчины с перевесом в один голос охотней бы приняли на работу блондинку, но больше шансов продвинуться по карьерной лестнице находят у брюнетки (также с перевесом в один голос). Причём, стоит отметить, что мужчины воспринимают брюнеток как серьёзных, уверенных, умных, сильных и интересных женщин, а блондинок как обаятельных, легкомысленных, романтичных и соблазнительных женщин.
- Женщины охотней бы взяли на работу брюнетку и считают, что у неё больше шансов продвинуться по карьерной лестнице.
- Женщины воспринимают брюнеток как серьёзных, сильных, упрямых, уверенных и успешных женщин, а блондинок – как стильных, милых, легкомысленных, хитрых и глупых женщин.

Изучив особенности восприятия образа деловой женщины, выявили, что большую роль играет габитарный имидж (внешний облик человека: его телосложение, одежда, причёска, аксессуары), с помощью которого можно позиционировать определенные, нужные нам, качества личности. И стилевое решение – это базис, на котором строится габитарный имидж. И, несомненно, цвет является центральным компонентом в построении габитарного имиджа, в визуальном восприятии образа человека. Большое значение имеет гармоничность зрительного восприятия, которое достигается при подборе тех цветов, которые идеально сочетаются,

соответствуют природным краскам. Следовательно, цвет волос немаловажен при создании имиджа деловой женщины.

В ходе работы было доказано, что цвет волос влияет на восприятие образа женщины. Исследовано, что у мужчин и женщин имеются разные представления о блондинках и брюнетках. Светловолосые женщины одинаково воспринимаются мужчинами и женщинами как более нежные, хрупкие, «воздушные», легкомысленные, доступные, романтичные. Брюнетки, по мнению опрошенных, являются их полной противоположностью.

Из полученных данных опроса следует, что цвет волос является важным фактором восприятия делового имиджа женщины. Поэтому гипотеза, поставленная перед началом работы, полностью подтвердилась.

Емельянова М.С.

*Ульяновский государственный технический университет
научный руководитель – к.п.н., доцент Г.М. Шигабетдинова*

Россия, г. Ульяновск

ВЛИЯНИЕ ПСИХОЛОГИЧЕСКИХ ОСОБЕННОСТЕЙ ЛИЧНОСТИ НА МЕЖЛИЧНОСТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ

В современном обществе для продуктивной деятельности необходимо обладать коммуникационными компетенциями. В структуре компетенций особое место уделяется межличностному общению. Современные реалии диктуют необходимость решения сложных творческих задач, которые под силу лишь коллективным сообществам. Поэтому важно, как умеют люди выстраивать взаимоотношения в определенной группе, как влияют на данный процесс психологические особенности личности.

Межличностное общение – совершенно необходимое условие жизнедеятельности людей. Межличностные отношения определяют пути эффективного взаимодействия с окружающими нас людьми. Этим определяется **актуальность** данной темы.

Современные выпускники вузов должны уметь строить межличностные отношения в трудовом коллективе, где они будут реализовывать свои профессиональные планы, в семье. Особенно важно сформировать навыки положительных отношений у студентов младших курсов, т.к. неспособность налаживания связей может явиться барьером для благоприятного освоения в студенческом социуме. Поэтому **проблема нашего исследования** представлена в виде вопроса: как типы темперамента личности влияют на формирование межличностных отношений в коллективе в высшей ступени обучения?

Объектом исследования является - межличностные отношения в студенческом коллективе, а **предметом** - взаимосвязь межличностных отношений и свойств темперамента студентов.

Цель исследования: установить зависимость межличностных взаимоотношений в студенческом коллективе высшей ступени обучения от типов темперамента учащихся

На основе анализа теоретической литературы нами выявлено, что студенчество в качестве отдельной возрастной и социально-психологической категории выделено в науке относительно недавно - в 1960-х годах ленинградской психологической школой под руководством Б.Г. Ананьева при исследовании психофизиологических функций взрослых людей. Как возрастная категория студенчество соотносится с этапами развития взрослого человека, представляя собой «переходную фазу от созревания к зрелости» и определяется как поздняя юность - ранняя зрелость (18-25 лет). Выделение студенчества внутри эпохи зрелости - зрелости основано на социально-психологическом подходе.

Рассматривая студенчество как «особую социальную категорию, специфическую общность людей, организованно объединенных институтом высшего образования», И.А. Зимняя выделяет основные характеристики студенческого возраста, отличающие его от других групп населения высоким образовательным уровнем, высокой познавательной мотивацией, наивысшей социальной активностью и достаточно гармоничным сочетанием интеллектуальной и социальной зрелости. В плане общепсихического развития студенчество является периодом интенсивной социализации человека, развития высших психических функций, становления всей интеллектуальной системы и личности в целом. Если рассматривать студенчество, учитывая лишь биологический возраст, то его следует отнести к периоду юности как переходному этапу развития человека между детством и зрелостью. Поэтому в зарубежной психологии этот период связывают с процессом взросления.

Специфичность студенчества как социальной группы заключается в одинаковом отношении ко всем общественным формам собственности, его роли в общественной организации труда и частичном участии в производительном и непроизводительном труде. Как специфическая социальная группа она характеризуется особыми условиями жизни, труда и быта; социальным поведением и системой ценностных ориентации. В качестве основных черт, отличающих студенчество от остальных групп, выделяются социальный престиж, активное взаимодействие с различными социальными образованиями и поиск смысла жизни, стремление к новым идеям и прогрессивным преобразованиям.[2]

По мнению И.П. Павлова, темпераменты являются «основными чертами» индивидуальных особенностей человека.

Не существует двух абсолютно одинаковых людей. Это справедливо в отношении как физических, так и психологических характеристик. Одни люди спокойны, другие вспыльчивы, одни способны долго и напряжённо работать для достижения результата, другие вкладывают всю свою силу в

один «рывок». Психологические различия между людьми объективны – они объясняются физиологическими особенностями функционирования нервной системы. От этих особенностей в значительной степени (хотя и не полностью – важнейшую роль играет воспитание личности) зависит характер индивида, его успешность или неуспешность в конкретной профессиональной деятельности, стиль межличностного общения, взаимодействие с другими людьми в профессиональной и личной сферах.

Следует заметить, что различия по психологическим особенностям – это различия не по уровню возможностей, а по своеобразию их проявлений. Психологические особенности обуславливают пути и способы работы, но не уровень достижений. В свою очередь, умственные возможности человека создают условия для компенсации психологических недостатков.[1]

Исследования проблемы взаимосвязи межличностных отношений и свойств темперамента в студенческих группах имеет большое значение. Изучение их взаимосвязи способствует повышению качества подготовки специалистов и эффективности системы образования в целом. В данном случае взаимосвязь свойств темперамента и межличностных отношений является самостоятельной задачей, имеющей практическое и теоретическое значение.

Между уровнями развития межличностных отношений и свойствами темперамента существует взаимосвязь, которая определяется динамикой развития межличностных отношений (эмоциональной сплоченностью и ценностно-ориентационным единством) в студенческой группе. Эта взаимосвязь имеет свои уровни и динамику развития в зависимости от курса обучения.

Для определения экстраверсии - интроверсии, а также типов темперамента личности была использована методика Айзенка.

Возрастной состав испытуемых 18-20 лет. Общее количество 19 человек. Форма проведения эксперимента - групповая.

В экспериментальной группе преобладают студенты с холерическим типом темперамента, их 55%. Холерики по своей сути неусидчивы, так и студенты из экспериментальной группы не умеют сконцентрироваться на деле или разговоре, бывает не выслушивают собеседника до конца, но очень находчивы в споре. Отсюда стоит сделать вывод, что в коллективе холерики не могут общаться постоянно, так как склонны к конфликтам и нестабильности поведения.

Еще 25% студентов имеют смешанный тип темперамента, они общаются в малых группах по 2-3 человека. Некоторые из них усидчивы, некоторые нет, но в своем большинстве они уравновешены и постоянно не общаются со всем коллективом.

Сангвиники, составляющие 20% студентов из экспериментальной группы, занимают лидирующие позиции в этой группе, к ним прислушиваются, они общаются практически со всеми студентами в группе

постоянно на одинаковом уровне, всегда умеют обратить на себя внимание, заинтересовать студентов.

Проведение данного эксперимента позволило оценить характер межличностных отношений в студенческой группе, определить тип темперамента и зависимость межличностных отношений от типа темперамента.

Использованные источники:

- 1.[Барташев А.В. Темперамент и характер: Психологическая диагностика. — М.: Изд-во ВЛАДОС-ПРЕСС, 2001. — 336 с.: ил.]
- 2.[Петровский А. В. и Шпалинский В. В. Социальная психология коллектива. Учебное пособие для студентов пед. ин-тов. - М.: Просвещение, 1978.]

Еременко Ю.В.

аспирант

ГНУ ВНИОПТУСХ

г. Москва, Россия

ДЕГРАДАЦИЯ ПОЧВ ПОКАЗАТЕЛЬ ДЕГРАДАЦИИ ОБЩЕСТВА

Одной из главных тенденций современного агропромышленного комплекса является усиление запроса потребителей к ассортименту, количеству и качеству потребляемой ими продукции. Земледелие, использующее интенсивные технологии, в последние годы повсеместно сталкивается с проблемами деградации земель, падением количества и качества продукции и, как следствие, снижением экономических показателей всей хозяйственной деятельности в аграрном секторе. Налицо необходимость глубокого критического анализа развития интенсивных методов производства, когда в погоне за объемом, количеством и быстрой выгодой игнорировались даже элементарные экологические принципы, включая принцип «за все придется заплатить».

Земля - основное национальное богатство, должна находиться под особой охраной государства. Она является залогом процветания нынешнего и будущих поколений. Основным показателем качества земель является совокупность свойств почвы, определяющих ее способность удовлетворять потребности растений в элементах питания, воде, воздухе и тепле в достаточных количествах для их нормального развития. Направления оптимизации этих свойств следует рассматривать в системе почва - растение, а нормативы допустимого техногенной нагрузки должны ограничивать антропогенное влияние для сохранения почвенного плодородия.

Значение земли как главного национального богатства, обеспечивающего жизнедеятельность всего населения страны, обуславливает необходимость организации ее рационального использования. Важным фактором, влияющим на эффективность

землепользования, является состояние земельных ресурсов, которое определяется природными условиями и хозяйственной деятельностью человека.

Состояние земельных ресурсов России, в том числе Черноземной полосы, а особенно Белгородской области, вызывает все большее беспокойство в связи с ускоренным снижением плодородия почв: уменьшается содержание и ухудшается качество гумуса, усиливаются процессы эрозии, вторичного засоления, разрастаются ареалы техногенно загрязненных и нарушенных земель.

Экономия за счет природных ресурсов, направленность решения задач сегодняшнего без учета требований сохранения полноценных природных систем приведут к значительным современным потерям и гарантированно несоизмеримо больших убытков в ближайшем будущем.

Встал вопрос о новой системе земледелия, которая предоставит почвенно-экологическим критериям в оценке деятельности землепользователей приоритетное значение.

Главные проблемы в землепользовании и охране земель, которые не решаются и становятся хроническими:

- Отсутствие стратегии в землепользовании и охране земель, нарушение законов земледелия, экологического равновесия, пренебрежение концепцией устойчивого землепользования.
- Отсутствие действенных национальных, отраслевых и региональных программ по охране земель.



Рис. 1. Система управления землями сельскохозяйственного назначения в регионе

Экстенсивность использования земель. Отсутствие с 1991 года каких-либо конкретных шагов по:

- выводу земель из пашни, площадь которой избыточна и не обоснована ни с экономической, ни с экологической точек зрения;
- консервации деградированных земель;
- рекультивации;
- расширению природно-заповедных территорий.
- налаживанию постоянно действующей информационной системы о состоянии и динамике почв (мониторинг), даже в зонах с кризисным состоянием.
- формированию эффективных экологических рычагов в землепользовании, совершенствованию нормативно-правовой базы.
- формированию стабильного и эффективного механизма финансирования мероприятий по охране земель.

- отходу от отраслевого подхода к использованию земель, повышению уровня управляемости в землепользовании.

Все это вместе можно безошибочно определить в качестве основных причин и факторов деградации земель и экологических проблем.



Рис. 2. Классификация факторов, влияющих на эффективность сельскохозяйственного землепользования

Следует отметить, что уже имеют место очень грубые ошибки, которые вместо ожидаемых результатов (резкое увеличение объемов сельскохозяйственной продукции и процветания сельских товаропроизводителей) обуславливают резкую вспышку эрозионных процессов, в том числе линейной эрозии, дальнейшее уменьшение плодородия почв и, как следствие, "свободное" падение производительности земель. Для успешной земельной реформы в России необходимо срочно довести до всех землепользователей императив сохранения и воспроизводства плодородия почв, охраны и улучшения окружающей среды. Еще никогда и нигде не имела успеха попытка подменить научно обоснованные растениеводческие технологии формой собственности. Напротив, она должна катализировать прогресс в земледелии.

Распределению территорий крупных хозяйств за частными и другими землепользователями должно было бы предшествовать противоэрозионное и мелиоративное упорядочения (хотя бы в виде проектов) водосборов. Это срабатывает на века, потому что экономические рубежи, сделанные на частной основе, преодолеваются только революциями, которых наша страна не переживет.

Имеет место грубое несоблюдение почвоохранных технологий выращивания сельскохозяйственных культур. В большинстве случаев

объектами хозяйствования используются лишь отдельные мероприятия без определенной системы и глубокого обоснования. К тому же следует отметить, что, несмотря на отсутствие постоянного надежного противоэрозионного эффекта, широкое системное применение почвоохранных растениеводческих технологий позволяет резко уменьшить эрозионные потери почвы.

Отсутствие прямой материальной заинтересованности землепользователей в сохранении почв определяет хищническое отношение к земле. Это материальный и политически-социальный базис современной антиприродной деятельности земледельцев.

Земля - это бесценный дар природы. Кажется, что это высказывание имеет единственное значение - беречь землю, она не только предмет земледельческого труда, но и основное средство производства. Однако отсутствие действительной денежной оценки земли создает парадоксальную ситуацию - основное средство производства практически не имеет цены. Долгие годы в деле защиты почв и других компонентов окружающей среды надеялись на сознание руководителей и обычных сотрудников. Землепользователи не несли и сейчас не несут какой-либо существенной ответственности за ущерб, который они наносят почвам. Их работа оценивается только по уровню рентабельности производимой продукции. В таких условиях в первую очередь проводятся мероприятия, нацеленные на увеличение урожаев культур в год их применения. Почвоохранная же их оценка почти никого не интересует, потому что действует экономический механизм, который заставляет хозяйственника беспокоиться только о ближайших результатах. Крайне необходимы экономические рычаги, которые обеспечат надежную и эффективную охрану «здоровья» земель. Получать сельскохозяйственную продукцию за любую цену уже недопустимо. Темпы и уровень применения компенсирующих, охранных и мелиоративных мероприятий должны опережать ускорение интенсивности технологического использования почв. Нужны реальная цена на землю, эффективная система оперативного мониторинга, государственная экологическая политика. Особенно важно разработать четкую и прозрачную методику определения убытков от эрозии почв в денежных единицах. Значение последнего аспекта резко возрастает в условиях современного радикального реформирования земельных отношений с введением института частной собственности на землю. В условиях правового государства землепользователю необходимо будет предоставить безусловные доказательства адекватности оценки убытков, которые нанесены его деятельностью, или, наоборот, он должен быть уверен, что при улучшении состояния почвы ему будет предоставлена определенная компенсация расходов на почвоохранные мероприятия.

Можно без преувеличения констатировать, что возникла настоятельная необходимость разработки, а главное - реализации чрезвычайных мер по

охране почвенного покрова от разрушения. Нет оснований для надежд, что перераспределение земли среди "реальных собственников" автоматически решит все проблемы ее рационального использования.

С конца 80-х годов отсутствует даже тот несовершенный контроль, который проводился в советское время Министерством сельского хозяйства; приостановлены все текущие работы по сохранению плодородия почв, защиты их от эрозии и дефляции. Сегодня государство никак не влияет на способ использования земель. В новейшей истории человечества уже были такие факты. Так, в 20-м веке ярким примером может быть социально-экономический кризис, охвативший США в 20-30-е годы. Создание Службы охраны почв в значительной степени обусловило процесс трансформации США в супердержаву с чрезвычайно высоким уровнем развития экономики и социальной структуры. Сейчас очевидно, что это не было случайным стечением обстоятельств - Служба охраны почв играет роль надежного государственного инструмента в деле развития агропромышленного производства и рационального использования земель. Сегодня руководители и специалисты Белгородской области активно работают над реализацией целевой программы "Внедрение биологической системы земледелия на территории области на 2011-2018 годы"

Целью программы является создание экологически устойчивого сельскохозяйственного производства, поддержка плодородия почвы, снижение негативного влияния экономических и природных рисков, переход сельскохозяйственных товаропроизводителей всех форм собственности на малозатратные технологии, увеличение площадей многолетних трав, использование сидеральных и промежуточных культур, отказ от использования минеральных удобрений и, возможно, средств химизации. Поставлена задача оздоровить почву, прекратить деградацию земель, производить чистые продукты питания, создать более благоприятные экономические, социальные и экологические условия для проживания населения и т.д. В целом, учитывая комплекс необходимых мероприятий, направления стимулирования рационального землепользования в АПК могут быть следующие:

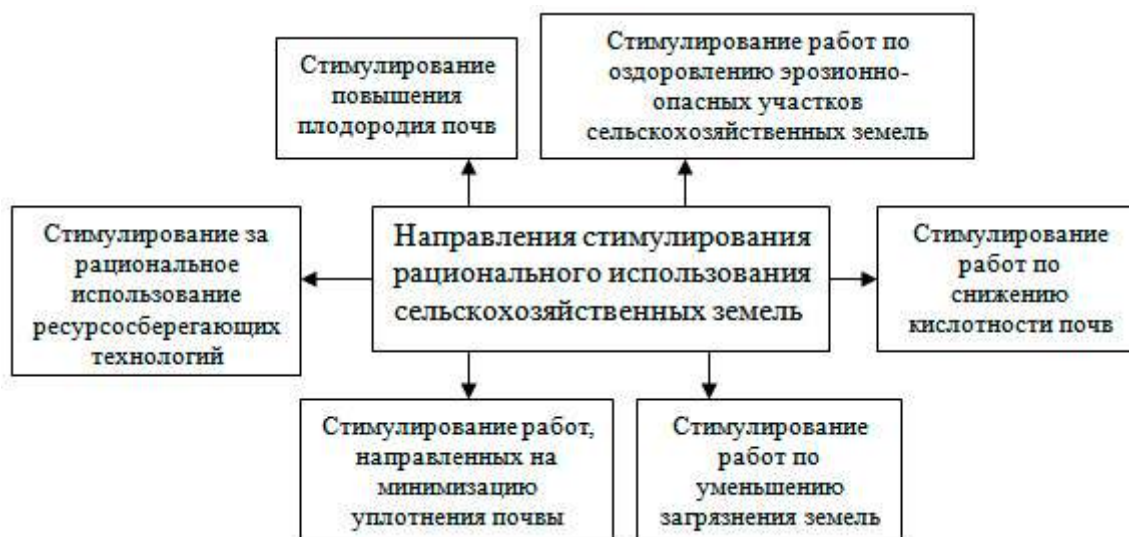


Рис. 3. Мероприятия, направленные на стимулирования рационального землепользования.

Деградация почв является прямым показателем и критерием оценки деградации общества. Социальное развитие любой страны можно безошибочно оценивать по степени любви к своей земле.

Таким образом, Россия должна иметь и неуклонно реализовывать глубоко и всесторонне научно обоснованную почвоохранную политику, которая будет обязывать и направлять землепользователей независимо от формы собственности на землю на охрану и возрождение почв. Для проработки научно-методической и технологической базы охраны, экономически эффективного и экологически безопасного использования земельных ресурсов, системного мониторинга почвенных и связанных с ними других природных ресурсов, формирования и осуществления Государственной почвозащитной политики, необходима организация и всестороннее развитие целостной Службы охраны почв России, которая в завершённом виде должна быть развитой действующей структурой, построенной логично, системно и иерархически - от административного района до общенационального уровня. В её структуру должны входить научно-исследовательские, проектно-конструкторские и контрольно-административные учреждения, учебные структуры, машинно-технологические и аэрокосмические подразделения с задачей непосредственно выполнять необходимый комплекс работ.

Таким образом, резкое ухудшение окружающей среды обуславливает острую необходимость экологического императива в землепользовании, изменения системы ценностей, которыми руководствуются в земельном законодательстве, экономике и повседневной жизни.

*Ермолаева Ю.Г.
студент*

ДИНАМИКА БЕЗРАБОТИЦЫ В РЕСПУБЛИКЕ САХА (ЯКУТИЯ)

В данной статье представлены результаты анализа изменения безработицы в Республике Саха (Якутия) с 2008 по 2012 гг., рассмотрены основные ее показатели.

Безработица является одной из главных социально-экономических проблем государства и регионов, в том числе Республики Саха (Якутия). Безработица — это один из важнейших показателей ситуации на рынке труда. Резкое ухудшение материального положения семей безработных способствует росту заболеваемости и преступности, обостряет социальную напряженность в обществе. Показатели безработицы характеризуют не только ситуацию на рынке труда, но и — общее состояние экономики и ее эффективность.

Динамика численности безработных за последние пять лет представлена на рисунке 1.

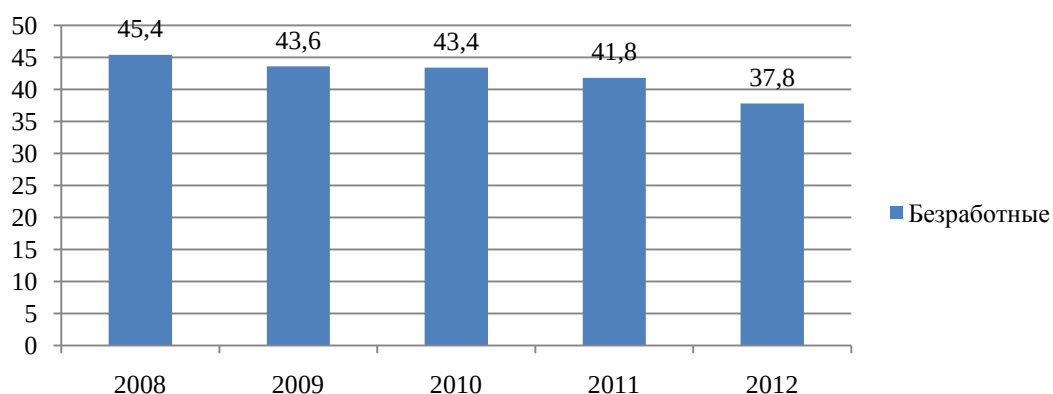


Рис. 1. Динамика численности безработных в 2008-2012 гг., тыс. чел.

На рисунке 1 видно, что за последние пять лет наблюдается ежегодное уменьшение численности безработных с 2008 по 2012 годы. Так, в 2012 году численность безработных составила 37,8 тыс. человек, что на 7,6 тыс. человек меньше, чем в 2008 году [1].

Уровень общей безработицы (отношение численности безработных к численности экономически активного населения) снизился на 2 процентных пункта с 8,6% (на 1 января 2012 года) до 7,6% (на конец 2012 года), что свидетельствует об улучшении ситуации на рынке труда.

Среди регионов Дальневосточного Федерального округа самый низкий уровень общей безработицы отмечается в Магаданской области (3,5%), самый высокий — в Сахалинской области (8,1%). Республика Саха (Якутия) занимает третье место после Сахалинской области и Еврейского Автономного округа (7,9%) [2].

В местных органах службы занятости населения на 26 декабря 2012 года. зарегистрировано 8993 безработных [3], то есть уровень зарегистрированной безработицы (отношение численности безработных, зарегистрированных в государственных учреждениях службы занятости, к численности экономически активного населения) составляет всего 1,8%.

Далее рассмотрим состав безработных по половому признаку, возрасту и уровню образования.

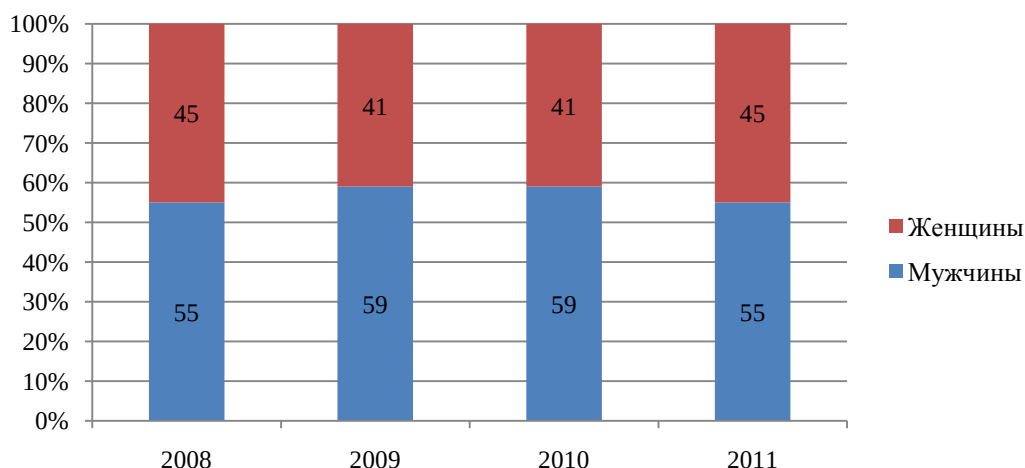


Рис. 2. Динамика численности безработных по полу в 2008-2011 гг., %

В 2008-2011 гг. доля безработных мужчин преобладает над долей безработных женщин. В 2011 г. по сравнению с 2010 г. численность безработных мужчин уменьшилась на 4 процентных пункта, численность безработных женщин увеличилась с 41% до 45%.

Табл. 1. Распределение численности безработных по возрастным группам в 2008-2011 гг., %

	Всего безработных	в том числе в возрасте, лет						Средний возраст, лет
		до 20	20- 24	25- 29	30- 49	50- 59	60- 72	
2008	100	11,2	25,4	9,1	42,7	9,9	1,7	32,4
2009	100	12,6	24,8	14,0	38,0	9,7	0,9	32,0
2010	100	6,2	25,4	15,6	39,8	11,3	1,7	34,0
2011	100	5,6	27,9	15,2	35,4	14,5	1,4	34,2

Средний возраст безработных в 2011 г. составил 34,2 года. Данный показатель в 2008 г. составлял 32,4 года. Высокий уровень безработицы отмечается в возрастных группах 30-49 лет (35,4% в 2011г.) и 20-24 года (27,9% в 2011г.) на протяжении всего анализируемого периода. По сравнению с 2008 г. уровень безработицы в возрасте до 20 лет сократился в два раза (5,6%), в возрасте 25-29 лет – увеличился на 6,1 процентных пункта (15,2%), в возрасте 50-59 лет – увеличился на 4,6 процентных пункта (14,5), в возрасте 60-72 лет – сократился на 0,3 процентных пункта (1,4%).

Табл. 2. Распределение численности безработных по уровню образования в 2008-2011 гг., %

	2008	2009	2010	2011
Всего безработных	100	100	100	100
Уровень образования				
высшее профессиональное	5,4	8,6	12,8	18,0
среднее профессиональное	20,2	15,9	16,8	18,9
начальное профессиональное	26,3	25,0	21,6	19,8
среднее (полное) общее	34,9	41,7	41,8	36,3
основное общее	8,9	7,7	7,0	7,0
начальное общее, не имеют начального общего	-	1,2	0,1	-

Из таблицы 2 видно, что наибольшую часть безработных в 2008-2011 гг. составляют люди со средним (полным) общим образованием (36,3%). Наблюдается тенденция увеличения доли безработных с высшим образованием, в 2011 г. данный показатель составлял 18%, в 2005 г. на 12,6 процентных пункта меньше – 5,4%. 2007 года — 9,1%, а в 2008 году прослеживается некоторое снижение — 8,8%. Следует отметить, что в группах со средним профессиональным и начальным профессиональным образованием доля безработных в 2011 году по сравнению с 2005 г. снизилась на 1,3 и 6,2 процентных пункта соответственно. Также снижение отмечается среди безработных с основным общим и начальным общим образованием, в 2011 г. доля безработных с основным общим составила 7%, что на 1,9 процентных пункта меньше, чем в 2005 г. (8,9%).

Проанализировав безработицу в Республике Саха (Якутия), можно сделать следующие выводы:

- в 2012 г. численность безработных составила 37,8 тыс. человек, по сравнению с данными 2008 г. ситуация на рынке труда улучшилась (45,4 тыс. человек), сокращение численности безработных на 7,6 тыс. человек;
- по состоянию на 26 декабря 2012 г. на учете в местных органах службы занятости населения состояло 8993 безработных, то есть уровень зарегистрированной безработицы составляет всего лишь 1,8%. Это характеризует предпочтительность самостоятельного поиска работы без содействия служб занятости;
- динамика численности безработных по полу показала, что безработных мужчин (55%) больше, чем безработных женщин (45%). По сравнению с 2010 г. в 2011 г. число доля безработных мужчин сократилась, а доля безработных женщин увеличилась;
- наивысший уровень безработицы отмечается в возрастных группах 30-49 лет (35,4% в 2011г.) и 20-24 года (27,9% в 2011г.). Последний свидетельствует о проблемах трудоустройства молодежи. Средний возраст безработных в 2011 г. составил 34,2 года. Данный показатель в 2008 г. составлял 32,4 года.

- наибольшее увеличение безработных по уровню образования в 2011 г. наблюдается у лиц с высшим профессиональным образованием (более, чем в 3 раза), также наблюдается и некоторое увеличение безработных лиц со средним общим образованием, где в 2011 г. показатель составил 36,3%. Как отмечают большинство экспертов, безработица растет из-за несоответствия спроса и предложения на рынке труда. Ежегодно увеличивается число выпускников-гуманитариев, при этом, наблюдается дефицит инженерных и рабочих специальностей.

Использованные источники:

1. Статистический ежегодник Республики Саха (Якутия): стат. сб. / Федер. служба гос. статистики, Территор. орган Федер. службы гос. статистики по Респ. Саха (Якутия); [редкол.: Т.А. Торговкина (пред.) и др.]. – Якутск: Якутский край, 2012. – 740 с.: ил.
2. Мониторинг основных показателей регионов Дальневосточного федерального округа за январь – июнь 2012 года: оперативные данные / Федер. служба гос. статистики, Территор. орган Федер. службы гос. статистики по Респ. Саха (Якутия). – Якутск, 2012.
3. Информация о ситуации на рынке труда Республики Саха (Якутия) по состоянию на 26 декабря 2012 года. – Электронный ресурс: Гос. служба занятости, Департамент занятости населения Респ. Саха (Якутия). – Режим доступа:
http://zansakha.ru/App_Shared/WebParts/DataViewers/PopupDocument.aspx?docid=81374fe6-017e-4640-9dcf-bccd6455e3dd

*Ероян А.Е., к.э.н.
доцент кафедры
ФГБОУ ВПО КГТУ
Клевач А.Г.
студент
АНО ВПО КИМПМ
Россия, г. Краснодар*

ПОВЫШЕНИЕ КАЧЕСТВА ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА. МОЛОДЕЖЬ КАК СТРАТЕГИЧЕСКИЙ РЕСУРС РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОГО РОССИЙСКОГО ОБЩЕСТВА

Социально-экономическая стабилизация и дальнейший подъем экономики в России возможен только при условии проведения грамотной, базирующейся на рекомендации передовых ученых – экономистов, политологов и социологов – государственной политики. Опорой данной политики являются социальные силы общества, способные осознанно проводить ее в жизнь.

К таким социальным силам, прежде всего, относится молодое поколение, которое выросло и продолжает формироваться в новых

социально-экономических условиях и является социальной группой, наиболее мобильной и восприимчивой ко всем происходящим изменениям. [1]

Россия теряет ежегодно около 700 000 человек, это говорит о том, что смертность превышает рождаемость, и с этим нужно бороться! Этот негативный процесс сопровождается снижением и таких качественных характеристик человеческого капитала, как здоровье, образовательный и интеллектуальный ресурс. В 2010 году была проведена перепись населения и можно с уверенностью сказать, что количество людей не увеличилось, а уменьшилось на 2% по сравнению с 2002 годом, когда проводилась предыдущая перепись (рис. 1). [2]

При уменьшающемся равенстве возможностей среди молодежи особую остроту приобретают проблемы получения образования, устройства на работу по специальности, боязнь потерять уже имеющуюся работу.



Рисунок 1 – Население России (1950-2010 г)

Особенно это касается молодых людей в возрасте до 24 лет: учащихся образовательных учреждений, студентов средних специальных и высших учебных заведений, которые не имеют, достаточного профессионального и жизненного опыта.

Сегодня ситуация в обществе такова, что система высшего и среднего профессионального образования не гарантирует получения желаемой работы по профессии. Между тем именно молодежь быстрее других категорий населения адаптируется к рыночным условиям.

Существенно изменились за последние пять-шесть лет жизненные позиции молодежи, которая выделяет в виде главной ценности «стремление выполнять интересную работу». Такие позиции, как «наличие денег» и

«обширные знания», выступают для молодежи скорее как средства реализации главных жизненных планов – «получение работы» и «создание хорошей семьи». [4]

Для максимизации эффекта, получаемого при использовании человеческого капитала, необходимо создать ситуацию, повышающую мотивацию наиболее полно использовать имеющиеся у каждого члена общества образование, навыки и опыт.

Качество человеческого капитала стало одним из главных препятствий для развития национальной экономики. В связи с этим проблемы воспроизводства и качественного улучшения человеческого капитала в России как ее важнейшего стратегического ресурса являются на современном этапе одними из наиболее важных.

В данном контексте понятие «национальный человеческий капитал» во многом совпадает с понятием «социальный капитал», которым оперируют социологи и политологи, понимая под ним «совокупность культурных и моральных факторов, лежащих в основе сплоченности общества, экономического процветания».

Несмотря на длительную историю изучения феномена «человеческий капитал», необходимо уточнить ряд показателей, позволяющих оценить эффективность инвестирования в данную форму капитала из различных источников.

Из всех видов инвестиций в человеческий капитал наиболее важными являются вложения в здоровье и образование. Общее и специальное образование улучшают качество, повышают уровень и запас знаний человека, тем самым увеличивают объем и качество человеческого капитала. Инвестиции в высшее образование способствуют формированию высококвалифицированных специалистов, труд которых оказывает наибольшее влияние на темпы экономического роста.

В настоящее время одним из важнейших компонентов вложений в человеческий капитал во всех странах с развитой рыночной экономикой являются расходы на профессиональную подготовку на производстве и курсы переподготовки. [5]

Кроме прямых, выгоды от образования могут быть косвенными, направленными на третьих лиц, непосредственно в образовании участия не принимающих. К таким результатам, например, относится снижение уровня преступности при повышении общего уровня образования населения.

Необходимость государственных инвестиций в образовании в странах Западной Европы уже давно не оспаривается. В этих странах увеличилось процентное соотношение государственных расходов по отношению к ВВП: с 31,2% в 2002 г. до 54% в 2011 г., в то время как доля расходов на данные цели консолидированного бюджета к ВВП в России в 2011 г. составила 38,9% и при этом воспринималось ведущими политиками как непосильное бремя для государства.

Источниками вложений в человеческий капитал могут выступать государство (правительство), негосударственные общественные фонды и организации, регионы, отдельные фирмы, домохозяйства (семьи и индивиды), международные фонды и организации, образовательные учреждения.

В настоящее время роль государства в этой области достаточно велика. Государство прибегает как к принудительным (обязательное для всех формальное образование в объеме средней школы, обязательные медицинские профилактические мероприятия), так и к побудительным мерам. Главными мерами являются побудительные. Правительство располагает двумя действенными способами, которые используются с целью увеличения размеров частных инвестиций в человека, предпринимаемых автоматически через рынок: оно может повлиять на доходы тех, кто инвестирует (через систему налогов и субсидий), а также может регулировать цены приобретения человеческого капитала (регулируя цены используемых ресурсов). Особенно велика роль государства в сферах образования и в здравоохранения.

Инвестиции в человеческий капитал на уровне семьи также неизбежны и чрезвычайно важны, поскольку все составляющие человеческого капитала закладываются в семье. Они приобретаются и увеличиваются посредством инвестиций, которые семья вкладывает в своего ребенка даже не с его рождения, а с момента принятия решения иметь детей. В настоящее время значительное количество российских семей со своей задачей в данной сфере пока не справляется.

Объявление 2008 года Годом семьи в Российской Федерации демонстрирует наличие понимания необходимости оказания поддержки семье на государственном уровне. Разработанный план мероприятий на 2008 год по экономической поддержке отдельных категорий семей несет за собой положительные результаты и это большой плюс государству.

Однако данная политика не является частью целостной, научно-обоснованной концепции формирования и максимально эффективного использования человеческого капитала в современных социально-экономических условиях, которое в настоящее время крайне необходимо на уровне Российской Федерации. [3]

Подводя итог можно сказать, что молодежь – это будущее нашей страны. Государство должно помогать в получении образования, устройстве на работу, принятии меры по повышению рождаемости и борьбы со смертностью, улучшением качества человеческого капитала, инвестирование (в высшее образование: профессиональную подготовку на производстве и курсы переподготовки), семья (рождение ребенка) и т.д. Все это будет способствовать как дальнейшему подъему экономики в России, так социально-экономической стабилизации.

Использованные источники:

- 1) <http://www.dvforum.ru>
- 2) <http://www.perepis-2010.ru>
- 3) <http://www.semya2008.ru>
- 4) <http://www.twirpx.com>
- 5) <http://ru.wikipedia.org>

*Ероян А.Е., к.э.н., доцент кафедры
ФГБОУ ВПО КГТУ*

Павленко А.А.

студент

АНО ВПО КИМПчМ

Россия, г.Краснодар

МАРКЕТИЗАЦИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ

Сегодня нет необходимости доказывать, что будущее России во многом предопределяется её системой образования. Образованность, компетентность и профессионализм выступают ключевыми факторами общественного развития. В настоящее время можно с полной уверенностью констатировать становление рыночных отношений в сфере образовательных услуг. Одним из важнейших показателей, характеризующих современное состояние образования, является увеличивающееся число негосударственных учебных заведений и возрастающая между ними конкуренция. В эту конкурентную борьбу включены государственные ВУЗы, которые ориентируются на коммерческий прием студентов. Такая ситуация диктует необходимость поиска путей повышения конкурентоспособности высших учебных заведений, тем более, что интенсивность конкуренции постоянно растет и усиливается степенью территориальной близости образовательных организаций.

Исходя из этого, можно говорить о внедрении маркетингового подхода к формированию рынка образовательных услуг. В настоящее время идёт формирование подходов и принципиальных позиций, последовательное накопление, наращивание маркетинговых конструкций и инструментария в решении конкретных проблем рынка образовательных услуг. В России эти проблемы возникли сравнительно недавно и наряду с поддержкой встречают непонимание, сомнения и даже сопротивление.

Необходимость перехода к маркетинговой деятельности вызвана тем, что ни федеральный, ни региональный бюджеты в полном объеме не могут финансировать все затраты ВУЗов, в том числе оплату труда высококвалифицированных кадров, постоянное обновление компьютерной техники, библиотечного фонда и др.

Для решения задач, возникающих в процессе функционирования ВУЗов в условиях рыночных отношений, необходимо создание в учреждении образования специального органа по маркетингу, деятельность которого должна развиваться по следующим направлениям: изучение

тенденций развития рынка труда и изучение конкуренции на рынке образовательных услуг.

Содействуя трудоустройству своих выпускников вуз должен ставить перед собой две задачи. Первая заключается в установлении и поддержании обратной связи с потенциальными работодателями, что будет облегчать трудоустройство выпускников и повышать имидж вуза, а вторая включает получение средств от потенциальных работодателей на развитие.

Такая деятельность предполагает изучение спроса на специалистов различного профиля. Вузам необходимо на ближайшие годы знать, какие предприятия готовы брать на работу молодых специалистов, сколько они заплатят за их подготовку и требуемый уровень качества подготовки последних. Удовлетворяя потребности предприятий в молодых специалистах, организации системы высшей школы получают возможность не только роста доходов, но и в конечном счете упрочения своего положения в этой системе.

На основе всестороннего анализа рынка образовательных услуг делаются выводы о перспективах развития данного рынка с учетом развития отраслей промышленности, динамики доходов населения, привлекательности данного региона с точки зрения развития платных образовательных услуг и т.д.

Постоянное исследование рынка образовательных услуг, анализ динамики основных его составляющих - спроса, предложения и цены, дает возможность правильно определить стратегию в области маркетинга и менеджмента, от которых зависит эффективность управления деятельностью образовательной организации.

Вместе с тем, являясь частью системы маркетинга, реклама берет на себя коммуникационную функцию. С помощью применяемых в процессе изучения рекламной деятельности анкет, опросов, сбора мнений, анализа процесса реализации товаров поддерживается обратная связь с рынком и потребителем. Это позволяет контролировать продвижение услуг на рынок, создавать и закреплять у потребителей устойчивую систему предпочтений к ним, в случае необходимости быстро корректировать процесс сбытовой и рекламной деятельности.

Поскольку рынок образовательных услуг в России еще только формируется, в его инфраструктуре отсутствуют многие значимые компоненты и связи между участниками рыночных отношений. Явно мал практический опыт применения методологии и инструментария маркетинга в сфере образования. Только наиболее дальновидные организаторы и коллективы российских образовательных учреждений уже всерьез занимаются маркетингом. В основном же исследования российского рынка образовательных услуг и продуктов, изучение потенциальных потребителей, разработка маркетинговой стратегии и подбор средств её реализации носят стихийный, бессистемный характер и проводятся в основном

неподготовленными для этой работы специалистами.

Открытие вузами новых специальностей и направлений в большинстве случаев основывается не на прогнозах развития рынка занятости, а на отдельных статистических данных прошлых лет, касающихся тенденций развития рынка труда (повышение или снижение спроса на какие-либо профессии или специальности), и еще реже учитывает результаты опросов выпускников школ о выборе профессий.

Маркетинговые мероприятия, проводимые вузами, слабо ориентированы на долгосрочную перспективу. Целью рекламной деятельности, мероприятий по связям с общественностью, пропаганды является привлечение внебюджетных средств, которые помогают вузам в условиях дефицита бюджетных ассигнований улучшать материальную базу, пополнять библиотечные фонды современной учебной литературой, повышать квалификацию и заработную плату и т.д.

Для обеспечения долговременного благополучия вуза в условиях формирования рынка образовательных услуг очевидной является необходимость грамотного использования комплекса маркетинга, учёта потребностей потребителя, интересов учебного заведения и интересов общества в целом в маркетинговой деятельности вузов.

Итак, продвижение образовательных услуг на рынке имеет ряд характерных особенностей, обусловленных спецификой самой образовательной услуги, а также всей сферы образования в целом. В современных условиях без учета этих особенностей и активного использования маркетинговых инструментов образовательному учреждению практически невозможно победить в конкурентной борьбе и занять свою нишу на рынке.

Использованные источники:

1. Гордин В.Э. Социальная политика и социальный маркетинг.- СПб., 2009. С. 213.
2. Ващекин Н.П. Маркетинг. - М.: Норма, 2010. С. 280.
3. Волкова М.М., Звездова А.Б. Маркетинговые исследования в области образовательных услуг. 2010. № 6. С. 45-53.
4. Сагинова О.В. Маркетинг образовательных услуг. 2010. №1. С. 3-8.
5. Чумиков А.Н. Бочаров М.П. Маркетинг в вузах. – М.: Инфра-М, Дело. 2009. С. 296;

Загороднева С.Н.

Махаев В.А.

ФГАОУ ВПО «УрФУ имени первого президента России Б.Н.

Ельцина»

Россия, г. Екатеринбург

К ВОПРОСУ О ЗАИМСТВОВАНИЯХ ЭЛЕМЕНТОВ БРЕНДОВ:

ПРИЧИНЫ, ВИДЫ ЗАИМСТВОВАНИЙ, ЗАЩИТА БРЕНДА

Первые официально зарегистрированные бренды появились в 1870 г. (Парижская конвенция) как альтернатива огромному количеству товаров с сомнительной репутацией и невысоким качеством, наводнивших США. На современном рынке сложно найти товар, у которого не было бы аналогов, если же говорить о товарах массового пользования – наверное, вообще не возможно. Конкуренция порождает соперничество предложений, борьбу за долю рынка. Компании стремятся сделать свой товар уникальным, отстроить от товаров конкурентов. В условиях конкурентной рыночной среды весьма актуален вопрос правовой защиты бренда.

Согласно определению Американской маркетинговой ассоциации бренд – слово, выражение, знак, символ или дизайнерское решение, или их комбинация в целях обозначения товаров и услуг конкретного продавца или группы продавцов для отличия их от конкурентов. Потребитель, стремясь максимально полно удовлетворить свои потребности, определяет необходимые для этого ценности товара. Ценность товара может быть функциональной, эмоциональной и символической. Товар, обеспечивающий потребителю только функциональную выгоду, рискует затеряться среди аналогов. Дополнительные ценности обеспечивают привязанность покупателя к бренду. Покупатель готов тратить больше денег, приобретая дополнительные ценности – имиджевость продукта, элитарность, желание принадлежать к определенной группе, покупающей этот товар и т.д. – то есть те ценности, которые включает в себя сам бренд, а не товар или торговая марка. Бренд гарантирует потребителю качество, надежность и т.д. – следовательно, потребитель приобретает товар с минимальными рисками. Эффективное предложение ценности и обеспечение доверия к бренду приводят к возникновению взаимоотношений между покупателем и брендом. Становление таких отношений – весьма затратный для обладателей торговой марки процесс. Компании, которые не желают тратить собственные ресурсы для подготовки аудитории к своему продукту, иногда имитируют какие-либо элементы уже устоявшегося бренда. Компания-имитатор захватывает долю рынка, фактически паразитируя на вложениях и выгодах бренда-лидера.

Существует несколько видов имитации бренда в зависимости от имитируемого элемента [1]:

1) Фонетическая имитация. Основана на копировании словесных и звуковых элементов бренда, главная цель – ввести в заблуждение

потребителей, распознающих бренд по звуковым ассоциациям. Практически созвучны пары Abibas - Adidas, Bel-a-med – Blend-a-med

2) Цветографическая имитация. Предполагает копирование цветовой и шрифтовой концепции бренда. Этим путем пошла российская фирма «Меньшевик», выпустив леденец «Лизун Сосун» в идентичной «Chupa Chups» упаковке

3) Сюжетная имитация. Моделируется марками-«паразитами» в отношении брендов, продвижение которых сопровождается нетрадиционными маркетинговыми акциями. Сеть салонов связи «Связной» проводила рекламную акцию с интригующим слоганом «Топ-модели доступны». «Откликнулись» сразу несколько компаний. «Евросеть» за день до расшифровки слогана «Связным» дала рекламу «Доступные топ-модели телефонов продаются только в салонах Евросеть», а некоторое время спустя «ТехноСвязь» запустила рекламную кампанию «Топ-модели отдыхают!». Таким образом, рекламный ход «Связного» работал на конкурентов.

Все заимствования можно условно разделить на две категории: преднамеренные и непреднамеренные. В свою очередь, преднамеренные заимствования разделяются на отдельные группы, в зависимости от масштаба копирования и целей бренда-имитатора. Это может быть паразитизм на известной торговой марке, заимствование с отсылкой к первоисточнику и частичное копирование элементов бренда-лидера.

I) Непреднамеренные заимствования. Группа заимствований элементов бренда, основанная на случайном сходстве товаров. Очень часто непреднамеренное копирование можно увидеть там, где оригинальность идеи в принципе отсутствует. И даже слово копирование в этом случае подразумевает не перенос чужой идеи на свой продукт, а схожесть идеи и ее реализации как «под копирку». Яркий пример такого заимствования - марки шоколада с коньяком фирм «Победа вкуса» и «Волшебница». Упаковки данных продуктов оформлены идентично: коричневый и золотистый цвета, снифтер коньяка, две дольки шоколада. Использование стереотипных образов привело к неидентифицируемому по внешнему виду товару.

II) Преднамеренные заимствования. В этом случае элементы чужой популярной рекламы заимствуются для продвижения собственных товаров. Заимствован может быть цвет, сюжет, слоган или любой другой элемент бренда или рекламы.

1) Паразитизм на известной торговой марке. Эту категорию заимствований отличает полное (или почти полное) копирование элементов бренда-лидера. Совершая такое копирование, имитатор надеется увеличить свои продажи за счет аудитории бренда-лидера, полагаясь на невнимательность покупателей.

а. Имитация в одной категории товаров. Использование максимально схожих элементов бренда (нейминг, дизайн) с целью ввести потребителя в заблуждение, преподнося свою марку как известный бренд.

Пример: В Твери открылось замечательное кафе быстрого питания. С крайне «оригинальным» названием – «Ложка-Картошка». Скопировано не только название торговой марки «Крошка Картошка», но и оформление. Изменения минимальны и поверхностны – только круг логотипа «Крошки» стал полукругом, да поваренок растолстел, сменил красно-белую форму на белую и выпустил огромную картошку из рук и вытянул ее на лопате. Компания-паразит практически неотличима визуально от оригинала.

б. Имитация с переносом символов в другую товарную категорию. Торговая марка регистрируется в какой-либо категории продуктов. Соответственно, если продукт зарегистрирован в категории «Кондитерские изделия», аналогичное название в категории «Бытовая техника» никем не занята. Именно этой особенности мы обязаны появлению «интересных» брендов, занимающихся непрофильным паразитированием.

Петербургский предприниматель Андрей Солонин оказался довольно находчивым и выпустил пиво и тоник под брендом Windows'99. Этот бренд был зарегистрирован только в 1 категории, следовательно – в других его можно законно использовать. Солонин подал заявление на регистрацию бренда в Роспатент, выпустил пробную партию напитков и прославился в прессе. Аналогично создавались торговые марки «МТС» (куриные яйца), «Балтика» (водка, сигареты).

2) Заимствование с отсылкой к первоисточнику. Форма преднамеренного копирования, когда бренд-имитатор не скрывает аналогии с первоисточником, а наоборот – умышленно строит элементы бренда путем заимствования. Этот метод зачастую можно рассматривать как партизанский прием борьбы с конкурентами.

Один из ярких и удачных примеров преднамеренного заимствования с отсылкой к первоисточнику на отечественном рынке – появление «Обычного порошка». В рекламных роликах порошка «Тайд» (P&G) активно использовался прием сравнения этого порошка с «обычным» – визуализирован последний был как простая белая коробка с надписью Обычный. Компания «Невская Косметика» решила использовать этот рекламный ход в своих целях и выпустила порошок, который так и назывался – «Обычный». Чистящее средство имело популярность.

Однако у такого способа копирования есть свои очевидные минусы. Рекламный ход конкурента-имитатора будет эффективным только тогда, когда актуальна копируемая реклама (или элементы бренда). Кроме того, явный отсыл к бренду-первоисточнику может укреплять и его позиции.

3) Частичное копирование элементов бренда. При таком копировании чаще всего имитируются элементы дизайна. Российское агентство SideBox специально для кондитерской фабрики «Звездный» разработало фирменный шрифт. Позже компания «Луганскхолод» выпустила мороженое под торговой маркой «Зефир». Заглавная буква З повторилась точь-в-точь. "Шрифт оригинальный, он был разработан нашим

художником на основе одного из шрифтов, купленных у крупнейшего производителя кириллических шрифтов "ПараТайп", - комментирует эккаунт-директор SideBox Ольга Аникина. Специалисты "ПараТайп" провели экспертизу и признали злополучную надпись "Зефир" явным плагиатом. Однако «Звездный» не стал обращаться в суд – дело невыгодное, как отметили представители компании [2].

При рассмотрении вопроса о правовой защите бренда стоит подробнее остановиться на юридической разнице понятий бренд и торговая марка. Бренд – это понятие маркетинговое, а не юридическое. А вот торговая марка – юридическое. Государство защищает само слово-название. Поэтому если торговая марка бренда защищена, «атаке» могут подвергнуться другие составляющие – логотип, форма упаковки или даже форма самого продукта (прекрасный пример – чипсы Pringles и Kracks).

Споры по вопросам авторского права легче предотвратить, используя различные средства правовой защиты. Один из методов – регистрация торговой марки, то есть приобретение правового статуса товарного знака [3]. Причем лучшая защита – регистрация во всех товарных классах. Этот способ из-за своей дороговизны и сложности доступен только крупным компаниям. Кроме того, если в течение трех лет владелец марки не выпустил на рынок ни одного товара в соответствующей категории – регистрацию можно оспорить в суде.

Другой способ, которым воспользовалась компания «Балтика» - признание общеизвестности бренда, такой бренд запрещено копировать во всех товарных категориях без регистрации в них. Чтобы Роспатент официально признал бренд общеизвестным, владелец марки должен представить доказательства этой известности. Они могут включать историю товарного знака, географию его использования, объемы реализации, положение на рынке, затраты на рекламу, опросы потребителей, проведенные независимым исследовательским агентством. Так, Роспатент считает общеизвестным бренд, который знают 70–80% жителей 13 крупных городов России. На деле же строгость требований Роспатента скорее фикция: например, Ереванскому коньячному заводу удалось зарегистрировать как общеизвестные бренды не только коньяк «Арагат», но и напитки «Васпуракан», «Наири», «Ахтамар», «Отборный» и «Двин». Между тем гораздо более именитые компании не спешат обратиться в Роспатент: общеизвестных товарных марок у нас всего 57. В России гораздо больше брендов, которые можно признать общеизвестными, но их владельцы, к сожалению, не видят в этом необходимости, воспринимая это лишь как рекламный ход. Стоит отметить, что процедура признания марки общеизвестной существует только в России и Китае – во всех остальных странах в случае иска против недобросовестных конкурентов общепризнанность торгового знака рассматривается судом.

Примеров паразитизма или явного заимствования очень много. Но, если незаконность действий так легко заметить, почему же обращаются в суд далеко не все компании-доноры?

Как это часто бывает, дело в несовершенстве судебной системы и законодательства [4]. Доказать, что именно ваша компания первая предложила такой рекламный ход или разработала элемент бренда, довольно сложно. Ответчик может, например, заявить, что он разработал макет или слоган для своего клиента еще несколько лет назад, просто сам рекламодатель по тем или иным причинам задерживал воплощение. И предъявить подписанные задним числом договор и акт сдачи-приемки работы. Проблема есть, но оплачивать судебные издержки с неочевидным результатом никто не хочет. Тем более что реклама не является искусством (в том числе в юридическом смысле) и, следовательно, под термин "литературная и художественная собственность" образцы рекламы подпадают с определенными оговорками. Как правило, реклама - это коллективное произведение, и выявить владельца авторских прав нелегко. А совместное авторство большинства рекламных произведений еще больше затрудняет правовую защиту.

Таким образом, при защите своего авторского права возникает серьезная проблема – как доказать то, что именно ты, а не конкурент, был первым?

Существует несколько рекомендаций. Например, можно записать произведение на диски отправить себе по почте. Бандероль (не распакованная) и штемпель с датой на ней будут служить доказательством времени создания. Если противник не докажет более раннего обладания – дело выиграно. А законным способом он этого сделать и не сможет. Так же можно заверить копию текста у нотариуса или зарегистрировать в Российском авторском обществе.

С другой стороны, компания, заведомо нарушающая авторское право, может выиграть судебный процесс. Дело в том, что доказать копирование можно лишь тогда, когда сохранен весь элемент полностью. Спорные обозначения должны быть тождественны, то есть равны, одинаковы, а не сходны до степени смешения.

Существуют ситуации, когда как раз слово не может быть защищено, а защищаются логотип или упаковка. Например, слово «Боржоми» используют в названии продукта 15 компаний – Боржоми является географическим объектом и не может быть зарегистрировано в качестве торговой марки. При этом знакомая с детства этикетка может быть зарегистрирована как уникальный набор элементов оформления.

Помимо этого, бренд может быть защищен как патент [5]. Так поступила компания TetraPack. Но такой метод защиты имеет серьезный недостаток – защита патента теряется при малейшем изменении продукта.

Для защиты от имитаторов надежнее защищать не один какой-либо элемент бренда, а их совокупность. В качестве примера удачно защищенного товарного знака можно отнести продукцию под маркой «Ярко» компании «Ярославские краски» - законом охраняются помимо названия компании еще несколько объектов. Во-первых, как товарный знак зарегистрировано черно-белое изображение упаковки. Во-вторых, в качестве промышленного образца они защитили этот же визуальный образ, но в разных цветовых вариантах, так как цвет упаковки меняется в зависимости от содержащейся в ней краски. В-третьих, как товарные знаки фигурируют отдельные элементы дизайна (изображение цветка с лепестками в виде мазков и плюшевого мишки) и само название «ЯРКО».

Существует проблема, связанная с авторскими правами и для тех, кто хочет следовать букве закона – в России нет единой базы авторских прав, и компания никогда не может быть полностью уверенной в том, что, используя какую-либо музыку или фотографию – не нарушает ни чьих прав. Несовершенство закона оставляет шанс нечестным организациям пользоваться плодами труда других людей.

Использованные источники:

- [1] Тесакова Н. Как зарегистрировать товарный знак? URL: <http://www.advschool.ru/articles/article968.htm>. Дата обращения: 16.12.2012
- [2] Верб Ф., Фролов Д., Иванникова М. Почему рекламисты терпят плагиат. URL: http://www.dv-reclama.ru/others/articles/detail.php?ELEMENT_ID=8826 . Дата обращения: 18.12.2012
- [3] Тесакова Н. Юридическая защита бренда. URL: <http://advesti.ru/publish/brending/ur140309/>. Дата обращения: 16.12.2012
- [4] Верб Ф., Фролов Д., Иванникова М. Почему рекламисты терпят плагиат. URL: http://www.dv-reclama.ru/others/articles/detail.php?ELEMENT_ID=8826 . Дата обращения: 18.12.2012
- [5] Верб Ф., Фролов Д., Иванникова М. Почему рекламисты терпят плагиат. URL: http://www.dv-reclama.ru/others/articles/detail.php?ELEMENT_ID=8826 . Дата обращения: 18.12.2012

*Заркович А.В.
аспирант*

*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова
Белгород, Россия*

ФЕНОМЕН ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ: КОНЦЕПЦИЯ НАЦИОНАЛЬНЫХ ИННОВАЦИОННЫХ СИСТЕМ

Теоретической базой инновационного развития любого государства являются теории инновационного развития или как еще их называют «теории инноваций». Фундаментальным понятием теорий инновационного развития выступает понятие «инновации». Сегодня оно носит

междисциплинарный характер и находит отражение в понятийно-категориальном аппарате множества наук. Подобная всеобщая признанность обусловлена актуальностью темы инноваций: они рассматриваются как важная часть социально-экономического бытия и человеческой жизнедеятельности.

Обратимся к экономической природе инноваций и их экономическому определению. По тематике инноваций дискуссии между различными экономическими течениями современности практически отсутствуют. Проявилась достаточно типичная тенденция: как правило, каждый исследователь или группа исследователей предлагают к рассмотрению собственное определение инноваций и в контексте этого переходят к констатации того факта, что инновации – это двигатель социально-экономического развития и соответственно, каких-либо рекомендаций по их становлению и развитию. Последнее уже отражается в различных теоретических оформлениях.

Рассмотрим историческое «врастание» категории инновации в крупнейшие экономические школы и направления, что позволит выявить основные теоретические корни концепции национальных инновационных систем и показать эволюцию представлений о главных движущих силах и ограничениях инновационного развития.

Лишение инноваций философско-религиозной поддержки и ввод этой категории в экономическую науку началось под влиянием меркантилизма. Меркантилисты видели приумножение национального богатства в качестве главной цели государства и потому искали пути достижения этого. Государственные управленческие инновации оказались очень эффективны. Например, по А. Серра налоговые привилегии, стимулируя выпуск продукции, а далее и экспорт, приумножают национальное богатство [5].

Далее происходит становление теорий инноваций в рамках классической политэкономии. Исследование экономической системы, выделение законов ее функционирования и развития позволили классикам определить инновации как движущую силу экономического прогресса. Т.к. главная цель предпринимателя – максимизировать прибыль, то предприниматель вынужденно становится инноватором. Он стремится повысить производительность труда (А. Смит, Ф. Кене) и/или сберечь ресурсы (Д. Рикардо) самыми разнообразными способами.

Опираясь на труды классиков К. Маркс приходит к мысли, что обновление основного капитала начинает выход из кризиса в среднесрочном экономическом цикле и называет инновации процессом, развивающимся «скачками», во время кризиса и депрессии. Кроме того, К. Маркс связывает инновационный процесс с изменениями социально-экономической системы и переходом на высшую формацию [3].

На протяжении последней четверти XIX века подмостки экономической теории заняла неоклассическая школа, которая считала

нововведения главными врагами равновесия, достижение которого и являлось основным содержанием соответствующих научных исследований.

Таким образом, «зародышевый» этап становления теорий инновационного развития относится именно к концу XIX века, когда понятия «инновация» не существовало в экономической науке, а использовались достаточно широко сопутствующие термины «нововведение» и «технический прогресс». Итак, рассмотренные экономические школы и течения явились теоретической основой для становления теорий инноваций. Выделим общие черты подготовительного этапа становления теорий инновационного развития.

1. Проблема нововведений не является непосредственным предметом исследования, к ней обращаются косвенно.

2. На протяжении рассмотренного периода времени происходит постепенное переосмысление взглядов на инновации: вначале они ассоциируются с гуманитарной сферой (искусство, история, культура) и развиваются субъективно, то позднее – с технологическими явлениями и по объективным закономерностям.

3. Экономические исследования инноваций осуществляются на грани эмпирики и теории, при этом объектом выступает экономическая система страны.

4. Наука использовала инновации в большей степени, нежели генерировала их. Сегодня научные инновации служат основой для инноваций в технике и технологии в других сферах общества.

Следующий этап развития теории инноваций – этап становления – начинается с конца XIX века с ее персонификации, когда в трудах культурологов используется узкое понятие «инновация» для обозначения копирования культурных ценностей. В экономическую теорию термин вводит Й. Шумпетер и использует его как синоним «нововведениям». Он раскрывает системную природу инноваций и их статико-динамический дуализм, который находит проявление в следующем: с одной стороны, инновации – конечный результат научно-производственного цикла, а с другой – непрерывный циклический процесс.

Далее к вопросу инноваций обратился Н.Д. Кондратьев. Он рассматривает инновации с позиции отклонения от равновесного состояния экономической системы. Сформулированная им «теория длинных волн» положила начало новым исследованиям циклического развития инноваций. В целом, до конца XX века содержательное наполнение термина «инновации» модифицируется от базовой дефиниции Й. Шумпетера («новая функция производства») к более общей. Перечень исследователей и выдержки их основных положений приведены в таблице:

Генезис теории инновационного развития

Исследователь	Основные положения
Й. Шумпетер - основоположник теории инновационного развития	➤ акцентировал внимание на экономических инновациях, ассоциируя их только с промышленностью; ➤ разделил понятия «изобретение» и «нововведение»; ➤ утверждал, что динамические изменения в экономике происходят благодаря предпринимателю-инноватору; ➤ подчеркивал, что выход из глобального циклического кризиса возможен через всемирное стимулирование шторма базисных инноваций из кластера нового технологического уклада.
Кондратьев Н.Д. - разработчик «теории длинных волн»	➤ выявил цикличность чередования сменяющихся фаз в промышленном производстве; ➤ доказал множественность циклов; ➤ разработал модели циклов.
П. Сорокин - основоположник теории инновационного развития в социокультурной среде	➤ выявил несколько типов культуры и общества, преобладание одного из которых обуславливает характерные черты общества, страны, цивилизации.
Дж. Д. Бернал	➤ обосновал корреляцию между научными, техническими и социальными нововведениями: «периоды расцвета науки обычно совпадают с периодами усиления экономической активности и технического прогресса».
Г. Менш	➤ разработал S-модель инвестиций, описывающую жизненный цикл технологического уклада; ➤ ввел понятие «технического пата», выход из которого не возможен без инноваций; ➤ утверждал, что инновационное развитие происходит после фазы депрессии.
А. Кляйкнехт	➤ выявил, что «нововведения-продукты создаются на фазе депрессии, а нововведения процессы-на стадии роста».
С. Кузнец	➤ ввел понятие эпохальный инноваций, которые лежат в основе перехода на другую стадию развития; ➤ сформулировал признаки экономического роста: стабильный рост национального продукта, технический прогресс, изменения идеологические, институциональные и др.
Б. Твисс	➤ рассматривал факторы от которых зависит успешность превращения изобретений в нововведения.
М. Портер - разработчик теории	➤ соотносит конкурентные преимущества компании и ее способность к проведению и внедрению инноваций, то есть к

Исследователь	Основные положения
конкурентных преимуществ	организации инновационного бизнеса, как ключевого фактора успеха в глобальной конкуренции.
Анчишкин А.И.	➤выделил три этапа в истории НТП и отметил, что складываются признаки второй волны НТР.
Ю.В. Яковец	➤рассматривал инновационный цикл и изобретательный как части научно-технического цикла; ➤установил закономерность: на фазе зрелости изобретательного цикла доля крупных изобретений падает, возрастает число средних, но при этом возобновляется общественный заказ на крупные инновации.
С.Ю. Глазьев, Д.С. Львов-основатель концепции технологического уклада	➤установил, что переход к постиндустриальной стадии развития общества характеризуется: ◆заменой отраслевого деления экономики делением технологическим; ◆приоритет развития не расширение отраслей, а развитие высоких технологий в отраслях; ◆четкой границы между укладами нет – экономике существует несколько укладов; ◆развитие нового уклада обеспечивается реализацией производственного потенциала, созданного в предыдущий период развития.
К. Фримен – основатель концепции НИС	➤исследовал НИС с институциональной стороны, понимая под ней институциональную сеть в государственном и частном секторах экономики, способствующую распространению инновационных технологий; ➤утверждал, что социальные и технологические инновации должны идти рука об руку, что позволит сократить период депрессии.
Нельсон Н.Н. – основатель концепции НИС	➤подчеркивал особые свойства технического прогресса, которые делают невозможным жесткое централизованное управление и планирование главное - высокая степень неопределенности выбора направлений, наиболее перспективных с точки зрения приложения сил для исследований.
Б.-А. Лундвалл – основатель концепции НИС	➤технологическое взаимодействие фирм в процессе разработки технологий значительно чаще реализуется внутри страны и определяется особенностями ее институциональной структуры.
Ф. Фон Хайек – разработчик концепции «рассеянного знания»	➤развивал и обосновывал тезис о принципиальной ограниченности человеческого знания, в том числе и научного. Следствие этого тезиса - невозможность выработать объективную всеобъемлющую картину мира и экономики, поскольку любая информация о системе хуже и беднее той,

Исследователь	Основные положения
	которая в ней циркулирует; ➤показал неопределенность, ограниченность условий, которые составляют основу инновационного процесса; ➤связал способность человека к творчеству в условиях неопределенности с потенциалом институтов, оправдывающих риск, а также с объемом доступного неявного знания, делающего возможным продвижение вперед; ➤доказал закономерность: чем менее жестким и централизованным является государственное управление, тем больше шансов на развитие спонтанных процессов научно-технического развития; ➤дополнил идею разделения труда идеей о разделении знаний - отверг возможность наличия у каждого индивидуума полной информации - знание неизбежно частично.
Г. Ицковиц, Лойет Лейдесдорф – разработчики теории «тройной спирали»	➤заключается в том, что в системе инновационного развития доминирующее положение начинают занимать институты, ответственные за создание нового знания; ➤Модель тройной спирали показывает включение во взаимодействие определённых институтов на каждом этапе создания инновационного продукта. На начальном этапе генерации знаний взаимодействуют власть и университет, затем в ходе трансфера технологий университет сотрудничает с бизнесом, а на рынок результат выводится совместно властью и бизнесом.
Полтерович В.М. – выдвинул гипотезу об инновационной паузе	➤утверждает, что глобальные циклические кризисы возникают из-за инновационной паузы, когда действующие «технологии широкого применения» уже исчерпали свои возможности как мотор экономического роста, а новые пока не готовы взять на себя эту роль.

Исходя из перечня исследователей проблем инновационного развития, приведенного в табл. 1, необходимо отметить, что наибольший вклад в становление теории инноваций был сделан исследователями в XX веке.

За последние пятьдесят лет теория нововведений прошла сложный путь от описания предпринимателя, фирмы и государства как отдельных элементов инновационного процесса к их пониманию как взаимосвязанных звеньев сложной системы, работа которой обеспечивается определенным набором институциональных факторов, последнее оформилось в концепцию национальных инновационных систем. В то же время развивалось понимание того, что наука, как главный источник нововведений, не является замкнутой, изолированной университетами и научными центрами системой, а органически встроена в экономические процессы, происходящие в рамках

национальных государств, в отраслях хозяйства, в крупных корпорациях и в мелких компаниях.

Возникает вопрос: что именно побудило к зарождению концепции НИС? Отличительной особенностью XX века является осмысление данного, что приводит к мысли о целостности, системности мироздания. Кроме того в 40-х гг. происходит формирование «системности» как научно-прикладной дисциплины. Так, и экономическое сообщество пришло к мысли о применении системного подхода к формированию инновационной среды на уровне государства. Так, к началу XX века, наука созрела для новых обобщений и выработки новых методов. Она нуждалась в новом системном видении мира и системном методе познания. А результатом применения системного подхода к инновационной деятельности явилась концепция НИС [2].

Но были еще и другие причины, пробудившие интерес к системности инноваций. В первую очередь необходимость применения системного подхода в исследовании инновационной сферы обосновывается системным характером самих инноваций, наличием двустороннего взаимодействия и взаимозависимости в инновационных процессах, что свойственно многим экономическим процессам в целом. Также в основе рассмотрения инновационной среды как системы лежит организационное и функциональное сходство социально-экономической системы с ее составляющими подсистемами (в том числе, инновационной), а также экономическая природа инноваций [4].

Однако, несмотря на большое внимание к изучению проблематики создания НИС, системных исследований в данном направлении до сих пор не существует. Лишь в последнее время в мире формируется новое направление научных исследований, ориентированное на разработку теоретических основ развития национальных инновационных систем – так называемой «НИС-теории» (NIS-theory) или концепции национальных инновационных систем. Такое разнотечение в названии возникло по следующей причине: этот подход не является формальной теорией, он не содержит четких и стабильных соотношений между переменными, но создает основу для выявления различных факторов, которые влияют на инновационный процесс. Поэтому инновационную систему можно точнее охарактеризовать как концептуальный подход (концепцию), нежели как теорию.

В период после Второй мировой войны на Западе система НИОКР рассматривалась в качестве основного и единственного источника инноваций на национальном уровне. Начиная с 1960-х гг. этот взгляд постепенно менялся. Вначале рыночный спрос начал рассматриваться в качестве детерминанты инноваций. Затем эмпирические исследования, в которых давалась сравнительная характеристика инновационной деятельности в США, Японии, Европе и СССР, заставили экономистов

прийти к выводу о том, что появление инноваций, их распространение и рост производительности зависят помимо НИОКР от большого числа других факторов в рамках национальной научной и образовательных систем. Это такие факторы, как взаимосвязи между фирмами, между производителями и потребителями, рынок труда, государственная политика и др. Данное видение инновационного процесса кристаллизовалось в понятии инновационной системы [6].

Концепция национальных инновационных систем разрабатывалась практически одновременно большой группой авторов в 1980-е годы. Лидерами этого направления стали Б. Лундвалл (Швеция), К.Фримен (Великобритания), Р. Нельсон (США). Первое систематическое изложение этой концепции обычно относят к 1988 г., времени публикации коллективной монографии «Технический прогресс и экономическая теория» [4]. Различия в подходах были связаны с разными историческими корнями и задачами исследователей. Согласно представлениям Лундвалла, технологическое взаимодействие фирм в процессе разработки технологий значительно чаще реализуется внутри страны и определяется особенностями ее институциональной структуры. К. Фримен делал акцент на институциональном контексте инновационной деятельности, подчеркивая, что НИС представляют собой своего рода сеть институциональных структур. Для Р. Нельсона центральными были проблемы государственной научной и технологической политики, ее возможностей и ограниченности, современных НИС стран с разным уровнем развития. Нельсон показал, что сравнение опыта разных стран на исторически продолжительных периодах показывает, что именно он дает наиболее впечатляющие результаты. Общим для основоположников концепции стало понимание НИС как процесса и результата интеграции разнородных по целям и задачам структур. Впоследствии эта концепция развивалась усилиями большого числа исследователей.

Современная концепция инновационных систем интегрировала в себя ряд классических трудов экономической теории и ряд ранее разработанных теорий. На рис. 1 представлены методологические подходы к территориальному инновационному развитию и связь между ними.

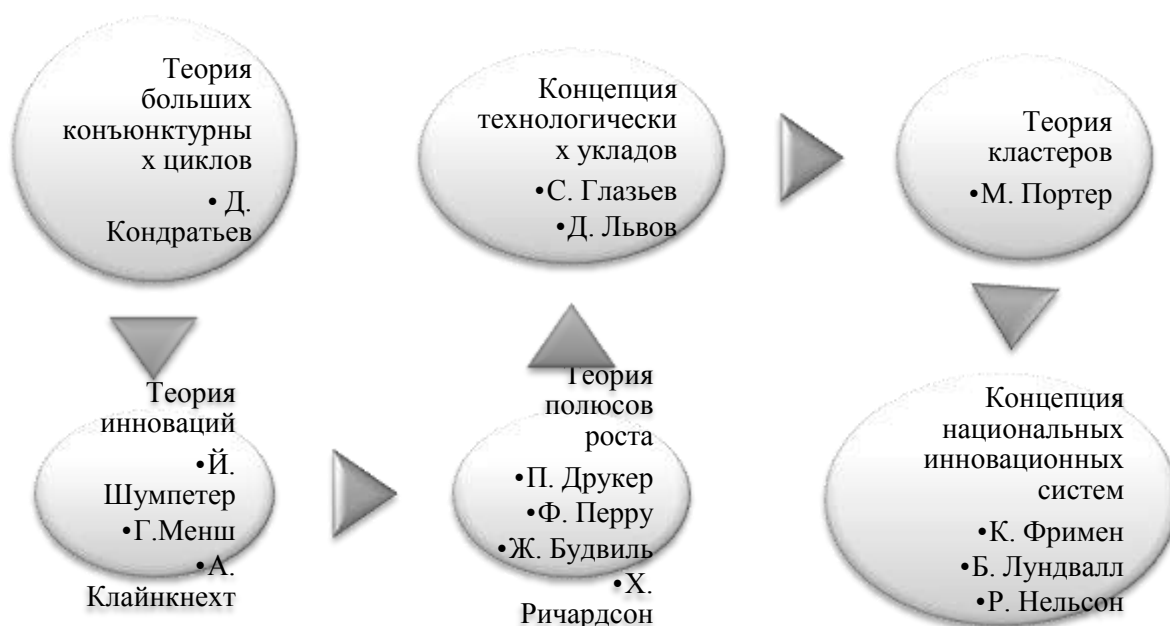


Рис. 1. Методологические подходы к территориальному инновационному развитию [4]

Следует отметить, что концепцию национальных инновационных систем выделили в отдельное направление инновационного развития. В настоящее время в области инновационного развития сформировались четыре основных направления исследований: теория пространственно-временного распространения (диффузии) нововведений, теория технологических укладов, теория типов развития экономики, концепция национальных инновационных систем. Можно выделить основные положения направлений, они рассмотрены в табл. 2.

Таблица 2

Основные направления исследований инновационного развития [4]

Название теории	Сущность теории
1. Теория пространственно-временного распространения (диффузии) нововведений	выявляет закономерности распространения инновации на всех стадиях их жизненного цикла и свойства экономических систем их определяющих.
2. Теория технологических укладов	определяет через процесс постепенно-последовательного замещения принципиально отличающихся друг от друга по параметрам научно-технического прогресса «воспроизводящихся целостностей», состоящих из однородных технологических совокупностей и получивших название технологических укладов.
3. Теория типов развития экономики	выделяет мобилизационный и инновационный (и дополнительно догоняющий) типы развития экономики,

	кардинально разводя их цели, условия существования, используемые ресурсы и инструменты, и соответственно получаемые результаты.
4. Концепция национальных инновационных систем	акцентирует внимание на необходимости использования системного подхода к организации инновационной деятельности в рамках целой страны, используя особенности и сильные стороны ее экономического потенциала и регионального устройства.

Следует отметить, что сегодня наблюдается в теории инновационного развития следующая тенденция: формирование ее теоретических основ происходит в рамках становления единой теории циклов, кризисов и инноваций, раскрывающей циклично-генетические закономерности развития общества, роль кризисов в смене циклов, значение эпохальных и базисных инноваций как магистрального пути выхода из кризиса, перехода к новому циклу.

Проявление подобной тенденции весьма закономерно: еще на начальном этапе формирования можно было выявить образование самостоятельных исследовательских группировок с монотематической установкой и проследить дальнейший синтез в единую теорию [1]. Если разбить известных исследователей проблем инновационного развития по преобладающим направлениям исследования, то можно увидеть, что основными темами в разрезе теорий инновационного развития выступают: кризис, инновации и цикл. Но также необходимо отметить, подобного рода разграничение очень условно, ведь эти вопросы комплементарны и мультиколлинеарны. Так, исследователи, для которых блок «Цикл» первостепенный, обязательно упомянут о кризисе и инновациях как пути выхода из него, а исследователи с приоритетным блоком «Инновации», как правило, видят в них основной фактор экономического роста, тем самым уделяя внимание и жизненному циклу экономики, и кризисным явлениям. Таблица 3 наглядно иллюстрирует вышеуказанную закономерность.

Таблица 3

Взаимосвязь исследований по инновациям, циклам и кризисам

Исследователь	Блок «Инновации»	Блок «Цикл»	Блок «Кризис»
Й. Шумпетер	(1)	(2)	(3)
Кондратьев Н.Д.	(3)	(1)	(2)
Дж. Д. Бернал	(2)	(1)	(3)
Г. Менш	(3)	(1)	(2)
К. Фримен	(1)	(2)	(3)
С. Кузнец	(1)	(2)	(3)
Ю.В. Яковец	(3)	(1)	(2)
Ф. Фон Хайек	(1)	(2)	(3)
С. Ю. Глазьев	(3)	(1)	(2)

Исследователь	Блок «Инновации»	Блок «Цикл»	Блок «Кризис»
Х. Ниози	(1)	(2)	(3)
А. Кляйкнехт	(1)	(2)	(3)
(...)	(...)(...)(...)		

Особенно сильна школа циклов, кризисов и инноваций в России. К ее сторонникам относятся такие исследователи как: Б.Н. Кузыка, Ю.В. Яковец, В.И. Кушлин и А.Н. Фоломьев. Зарубежные же исследователи предпочитают рассматривать циклы, инновации и кризисы как отдельные экономические направления [1].

Итак, что побудило человека к новаторству? Чтобы ответить на поставленный вопрос обратимся к истории некоторых экономических течений. Начнем со школы классической политэкономии, которая объясняла все экономические аспекты управления народным хозяйством, и чьи учения оставались «экономическими догмами» продолжительное время. До Великой Депрессии «невидимая рука рынка» успешно справлялась со своими задачами, но в условиях такого кризиса не оправдала ожидания последователей А.Смита. Кейнсианская школа, заявившая о необходимости государственного вмешательства, завоевала особое внимание со стороны экономического сообщества. После же стабилизации экономической ситуации интерес к трудам Дж. М. Кейнса утих. Как оказалось, ни учения классической школы, ни учения кейнсианской школы не явились той панацеей экономического благополучия, которая так привлекала человечество. Осознав, что полностью избавиться от кризисов невозможно, экономисты занялись поиском закономерностей их возникновения (как говорится «кто предупрежден, тот вооружен»). Так Кондратьев Н.Д. сформулировал теорию длинных волн и основные положения о цикличности экономического развития. Далее встал вопрос о фазе депрессии и возможности ее преодоления с меньшими издержками. Й. Шумпетер пришел к выводу о том, именно инновации являются тем толчком/ «проявлением технологической революции», который запускает экономику в следующую фазу-фазу оживления. Далее Г. Менш доказал, что именно в период депрессии экономика наиболее восприимчива к инновациям. К.Фримен добавил, что образование кластеров инноваций происходит на фазе оживления в процессе диффузии, сцепляющей нововведения в одну систему-единый кластер инноваций.

Так зачем все страны мира стремятся к инновационной экономике? Исходя из названия, можно предположить, что это экономика, постоянно генерирующая инновации, что, в свою очередь, фактически означает отсутствие фазы депрессии или быстрое и неощутимое для экономики ее прохождение. По сути, мы говорим об «экономике без затяжных кризисов». Кризис возникает на фазе депрессии. Экономика же входит в эту фазу по причине того, что перестают генерироваться крупные/значительные

инновации, возникают только «псевдоинновации» и мелкие инновации. Но, если экономика постоянно будет генерировать инновации различной степени сложности, то экономика будет миновать фазу депрессии. И тогда можно ответить на вопрос: почему человеческая мысль породила теории инновационного развития? Ввиду того, что мировое сообщество пришло к пониманию достоинств инновационного пути развития, то возникла необходимость в создании теоретической основы. Так, формально цель теорий инновационного развития сводится к прогнозированию и содействию инновационным процессам на стадиях депрессии и оживления. Но существует и неформальная цель, практическая. Она заключается в разработке рекомендаций по построению инновационной экономики.

Таким образом, человек в очередной раз поменял местами «вход-выход». Иначе говоря, мы пытаемся получить результат/выход (инновационный тип экономики), чтобы найти вход (непрерывный инновационный процесс). А по сути, первоочередной задачей является не навязывание искусственной инновационной среды, чаще в системном духе, а прохождение эволюционного пути к ее естественному образованию через постепенное сглаживание жизненного цикла инноваций.

Идеологическая установка на бескризисную экономику не осуществима по нескольким причинам. Основная из них заключается в том, что обновление не непрерывно. Нельзя постоянно, перманентно реформировать систему: иначе силы ее иссякнут, и она уйдет в историю. Сегодня некоторые исследователи задумываются о констатации всеобщего закона периодического инновационного обновления общества.

Резюмируем все вышесказанное.

1. Философская мысль XX века оказала существенное влияние на развитие теорий инноваций: идея «освобождения человека» через творчество, плюрализм течений и др. аспекты. С точки зрения экономической науки человек обратился к инновационному развитию как панацее от экономических кризисов и длительных депрессий. Системное мышление (системный подход) в первой половине XX века оказало прямое воздействие на оформление концепции НИС.

2. Ознакомившись с этапами становления теорий инновационного развития, заключили, что теории инновационного развития находятся на стадии становления. На современном этапе ее развития прослеживается активное накопление научных знаний об инновациях и их дальнейшее оформление в виде гипотез, концепций, теорий. Причем последний процесс протекает значительно медленнее. Более того, наблюдается в теории инновационного развития следующая тенденция: формирование ее основ в российской практике происходит в рамках становления единой теории циклов, кризисов и инноваций.

3. Концепция национальных инновационных систем – новое направление научных исследований, ориентированное на разработку

теоретических основ развития национальных инновационных систем; это часть научного знания о феномене инноваций; это вершина теорий инновационного развития; методологический подход к территориальному инновационному развитию; направление исследования инновационного развития.

Использованные источники:

1. Единая теория циклов, кризисов, инноваций // Официальный сайт Международного института Пиритима Сорокина-Н.Д. Кондратьева. Режим доступа: <http://cycles.newparadigm.ru/>.
2. Ермак В. Д. Системы. Системные принципы. Системный подход // Официальный сайт Школы системной социологии. Режим доступа: <http://socionicasys.ru/biblioteka/statji/sistemnij-podhod>.
3. Завгородняя Е.А. Теория инноваций: проблемы развития и категориальной определенности // Официальный сайт Института экономики и прогнозирования Национальной академии наук Украины. Режим доступа: http://www.ief.org.ua/IEF_rus/ET/Zavgorod406.pdf.
4. Кондратьева Е.В. Национальная инновационная система: теоретическая концепция // Информационный портал «Шумпетер». Режим доступа: <http://www.schumpeter.ru/>
5. Кудашов В.И., Шоломицкая М.М. Генезис теории инновационного развития // Экономика и управление №3 (2011).
6. Меркулов Н.Н. Формирование национальной инновационной системы // Publishing house Education and Science s.r.o. Режим доступа: <http://www.rusnauka.com/SND/>
7. Мертон Р. Инновации // Информационный портал «Словари и энциклопедии на академике». Энциклопедия культурологии. Режим доступа: http://dic.academic.ru/dic.nsf/enc_culture/.
8. Мостова Л.А. Инновации // Информационный портал «Словари и энциклопедии на академике». Энциклопедия культурологии. Режим доступа: http://dic.academic.ru/dic.nsf/enc_culture/.
9. Панарин А.С. Инновации. Новая философская энциклопедия // Официальный сайт Института философии РАН. Режим доступа: <http://iph.ras.ru/elib/1234.html>.
10. Розин В.М. Понятие «инновация» // Информационный портал «Словари и энциклопедии на Академике». Энциклопедия эпистемологии и философии науки». Режим доступа: http://epistemology_of_science.academic.ru/.
11. Философия XX века: Учебное пособие. Авторский коллектив: Добрынина В. И., Грехнев В. С. и др. М., ЦИНО общества "Знание" России, 2010.
12. Яголковский С.Р. Психология инноваций: подходы, модели, процессы. М.: Издательский дом Высшей школы экономики, 2011.

ОСОБЕННОСТИ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА БУХГАЛТЕРСКОЙ (ФИНАНСОВОЙ) ОТЧЕТНОСТИ

Основной целью менеджмента качества в настоящее время является обеспечение полного использования новых возможностей, развитие рынков и конкуренции на них как стимулирующих факторов инновационного развития промышленного производства России. Инновационная деятельность стала движущим фактором успеха бизнеса независимо от формы собственности и сферы их деятельности. Именно внедрение инновационных технологий или выпуск новых видов продукции имеют решающее значение. Занять достойное место на рынке капитала экономический субъект может только тогда, когда он неуклонно и последовательно проводит инновационную деятельность.

Особое внимание в рамках реализации этой стратегической задачи отводится повышению качества бухгалтерской (финансовой) отчетности.

В такой ситуации осуществлять реальное планирование и финансирование деятельности подобной организации экономического субъекта можно только в случае, если реально функционирует менеджмент качества, контроль и анализ учетной информации, в том числе и той, что формируется и раскрывается в бухгалтерской (финансовой) отчетности. Согласно ст. 3 Закона «О бухгалтерском учете» № 402-ФЗ от 6.12.2011 г. бухгалтерская (финансовая) отчетность - информация о финансовом положении экономического субъекта на отчетную дату, финансовом результате его деятельности и движении денежных средств за отчетный период.

Целью бухгалтерской финансовой отчетности является достоверное и полное представление информации о финансовом положении организации, финансовых результатах ее деятельности и изменениях в ее финансовом положении [1]. Основным критерием качества информации, формируемой в системе бухгалтерского учета, выступает ее полезность с позиции принятия управленческих решений заинтересованными пользователями. Пользователей интересует полезность информации с точки зрения возможности с наименьшими усилиями с ее помощью достигнуть определенных целей.

Таким образом, повышение прозрачности и достоверности информации о финансовом положении имеет важнейшее значение для организации системы менеджмента качества, так как формы отчетности отражают системно и комплексно результаты принятых и предпринимаемых управленческих решений. Иначе, учетная информация, представляемая в бухгалтерской (финансовой) отчетности, является зеркалом, отражающим

результаты принятия управленческих решений, разработанных и принятых в системе менеджмента качества.

Учетная информация передается при помощи информационных категорий (знаков), которые представляют собой специальные характеристики, называемые элементами финансовой отчетности: активы, обязательства (пассивы), капитал, доходы и расходы [4]. Данные элементы не существуют в объективной реальности, так как эти характеристики устанавливает бухгалтер. С помощью элементов финансовой отчетности информация о финансовом положении и финансовых результатах организации становится пригодной для ее пользователей. Извлечение экономических выгод, которые рассчитывает получить каждый участник экономического процесса, напрямую зависит от той доли информации, которая необходима ему для принятия верных решений.

Важнейшим элементом обеспечения качества бухгалтерской (финансовой) отчетности является система контроля в виде института аудита как формы независимой проверки бухгалтерской отчетности экономических субъектов лицами, обладающими необходимой квалификацией и наделенными соответствующими полномочиями. Поэтому планирование, организация и проведение работ по аудиту финансовой отчетности, составленной в соответствии с требованиями российского законодательства и МСФО, выдвигается на первый план. В свою очередь международные стандарты аудита предъявляют новые требования к организации внутрифирменного контроля качества. В этой связи в формировании достоверной бухгалтерской (финансовой) отчетности в целом и отдельных ее показателей активное участие принимает также служба внутреннего аудита.

Качество учетной информации определяется тем, насколько могут быть удовлетворены информационные потребности заинтересованных пользователей с точки зрения возможности принятия обоснованных экономических решений. Для каждого пользователя качество информации исходит из тех экономических интересов, которые он преследует. Единых признаков качества информации для всех заинтересованных пользователей не существует.

Практическая ценность учетной информации реализуется через признаки качества, а именно пригодности информации для принятия управленческих решений на базе данных бухгалтерского учета.

Можно выделить перечень наиболее значимых признаков качества:

- 1) существенность;
- 2) своевременность;
- 3) полезность;
- 4) полнота;
- 5) достоверность;
- 6) надежность.

Рассмотрим применение признака качества достоверность в аудиторской деятельности.

Аудиторская проверка достоверности бухгалтерской (финансовой) отчетности и системы внутреннего контроля базируется на привлечении огромного количества документов. Эти документы должны быть оценены с точки зрения соответствия требованиям Положения по ведению бухгалтерского учета и отчетности, а также стандартам аудиторской деятельности «Обязанности аудитора по рассмотрению ошибок и недобросовестных действий в ходе аудита». По результатам проверки аудитор должен написать заключение о достоверности отражения в бухгалтерском учете хозяйственной деятельности экономического субъекта.

Одним из видов аналитических процедур, характеризующих признаки качества финансовой отчетности, является применение статистических методов в аудиторской деятельности.

Как показывает международная практика, в деятельности аудиторских организаций повышается доля услуг, связанных с анализом и прогнозированием. Это непереносимое условие диверсификации их деятельности в условиях рынка и повышения уровня их конкурентоспособности и рентабельности. Проводить же анализ и прогнозирование без статистических методов невозможно.

Представляется целесообразным, чтобы статистический анализ проводился аудиторскими организациями в обязательном порядке, так как он позволяет уже на начальном этапе аудиторской проверки частично проверить достоверность финансовой отчетности, выявить несоответствие показателей форм отчетности и рационально построить аудиторскую проверку. Все это содействует внедрению в аудиторскую практику научных достижений и новых технологий, укрепляет общественный престиж профессии.

При оценке финансово-хозяйственной деятельности экономического субъекта аудиторы должны использовать соответствующие показатели, которые разработаны в общей теории статистики и экономической статистики. Порядок использования статистических показателей в анализе аудиторы определяют самостоятельно.

Применение статистических методов позволяет повысить качество аудита на каждом этапе проверки по конкретным разделам бухгалтерского учета.

Статистические методы можно использовать на различных этапах аудиторской проверки. С помощью этих методов устанавливаются влияние различных факторов на результативные показатели.

В обобщенном виде применение статистических методов в аудиторской деятельности можно представить следующим образом.

Таблица 1

Основные направления использования статистических методов в аудиторской деятельности

Статистические методы	Этапы аудиторской проверки		
	Планирование работ	Проведение аудита	Подготовка отчета и аудиторского заключения
Статистическое наблюдение	х		
Группировка и классификация	х	х	х
Расчет абсолютных, относительных и средних величин	х	х	х
Методы исследования динамических рядов		х	х
Индексный метод		х	х
Корреляционно-регрессионный анализ		х	х
Дисперсионный анализ		х	х
Экспертные оценки	х	х	х
Факторный и компонентный анализ		х	х

На этапе планирования аудита выполнение аналитических процедур способствует более глубокому пониманию деятельности экономического субъекта, выявлению коммерческих рисков.

При формировании общего плана и программы проверки применение статистико-аналитических процедур способствует сокращению количества и объема аудиторских процедур, маневренности последующего контроля.

На этапе непосредственного проведения аудиторской проверки статистико-аналитические процедуры в сочетании с другими аудиторскими процедурами (тестирования, проверок хозяйственных операций по существу и т.д.). Такое сочетание дает выявить отклонение показателей бухгалтерской отчетности экономического субъекта.

Используя статистические методы на этапе подготовки отчета, аудиторы устанавливают:

зависимость и факторы, влияющие на результаты хозяйственной деятельности;

внутренние резервы повышения эффективности производства.

На этапе написания аудиторского заключения аналитические процедуры играют роль окончательной проверки наличия в отчетности существенных искажений.

Выполнение самой аналитической процедуры обычно сводится к расчетам соответствующих показателей, отклонений, коэффициентов, трендов. Например, применение выборочного метода в аудиторских проверках предполагает решение двух взаимосвязанных методологических вопросов: генеральной и выборочной совокупности.

Решение вопроса о генеральной совокупности зависит от цели аудиторской проверки. Если целью проверки является постановка учета основных средств или достоверность данных учета основных средств, то в качестве генеральной совокупности выступает количество наименований основных средств. Каждый вид основных средств является единицей или элементом генеральной совокупности.

Применение выборочного метода в аудите заключается в замене сплошного наблюдения какой-либо генеральной совокупности объектов изучением некоторой ее части с последующим распространением результатов изучения на всю совокупность объектов.

Рассмотрим распространение результатов выборки на всю генеральную совокупность. Завершающим этапом применения выборочного метода является распространение его результатов на генеральную совокупность.

При распределении данных выборки на генеральную совокупность применяется так называемый способ коэффициентов. Данный способ обычно используется в случаях, когда выборочный метод используется с целью проверки и уточнения данных сплошного наблюдения, в частности численности учтенных единиц совокупности. При этом следует использовать следующую формулу:

$$Y_1 = Y_0 \cdot \frac{y_1}{y_0},$$

где Y_1 - численность совокупности с поправкой на недоучет;

Y_0 - численность совокупности без этой поправки;

y_1 - численность совокупности в контрольных точках по первоначальным данным;

y_0 - численность совокупности в тех же точках по данным контрольных мероприятий.

При уточнении данных сплошного учета на основе контрольных выборочных мероприятий определяется так называемая поправка на недоучет. С учетом полученного коэффициента вносится поправка в данные сплошного учета.

В аудите этот способ может использоваться при уточнении данных, например, Правил ведения журналов учета полученных и выставленных счетов - фактур, книг покупок и книг продаж при расчетах по налогу на добавленную стоимость. При расчетах по налогу на добавленную стоимость покупатели ведут учет счетов - фактур по мере их поступления от

продавцов, а продавцы ведут учет счетов - фактур, выставленных покупателям, в хронологическом порядке [2].

Пример. В журнале учета полученных и выставленных счетов – фактур за 9 месяцев 2012 г. в ОАО «Машиностроительный завод» зарегистрировано следующее количество счетов-фактур: I квартал – 1050, II квартал – 1450 и III квартал – 1100. С целью проверки журнала проведено контрольное мероприятие. Его результаты содержится в нижеприведенной таблице [3].

Таблица 2

Количество счетов-фактур в журнале учета до и после контрольного мероприятия

Период	Зарегистрировано при сплошном учете	Установлено при проверке	Коэффициент недоучета
I квартал	600	620	1,033
II квартал	650	680	1,046
III квартал	500	530	1,060

Рассчитанный по каждому кварталу коэффициент недоучета является основой уточнения при распределении данных, полученных при выборочных контрольных мероприятиях, на всю генеральную совокупность.

В нашем примере количество счетов-фактур в журнале учета по данным сплошного учета следует умножить на рассчитанный коэффициент для каждого квартала. В итоге получим следующие результаты.

Таблица 3

Уточненные данные учета счетов-фактур в журнале учета полученных и выставленных счетов – фактур

	Количество счетов-фактур в журнале учета		
	I квартал	II квартал	III квартал
Данные сплошного учета	1050	1450	1100
Количество с поправкой на недоучет	1085	1517	1166

В результате проведенного анализа установлено, что в бухгалтерском учете ОАО «Машиностроительный завод» в журнале учета полученных и выставленных счетов - фактур за 9 месяцев 2012 года не зарегистрировано 168 счетов-фактур. Это влияет на достоверность начисления налога на добавленную стоимость в федеральный бюджет, что повлечет собой начисление штрафа в размере 20% от суммы неуплаченного налога.

На рис. 1. представлены уточненные данные учета счетов-фактур.

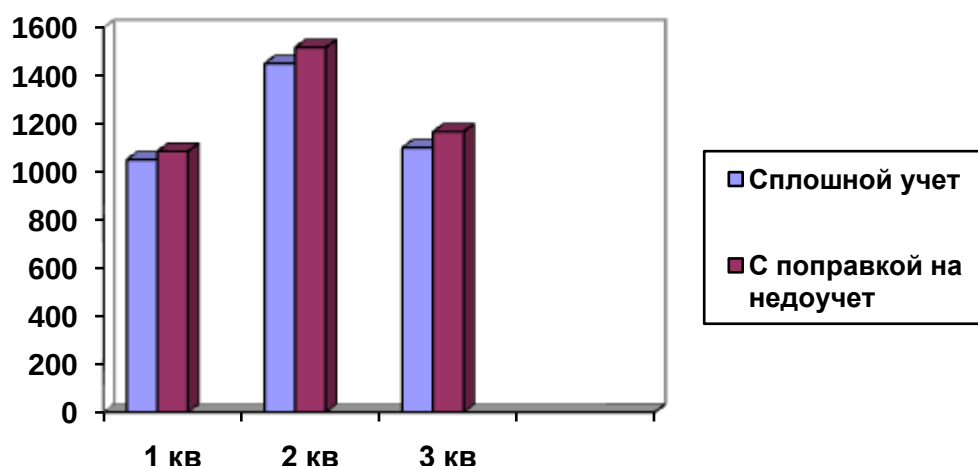


Рис. 1. Распределение уточненных данных по учету счетов-фактур в ОАО «Машиностроительный завод» за девять месяцев 2012 года

В результате использования способа коэффициентов, аудиторская организация с наименьшими трудозатратами проверила правильность отражения счетов-фактур в журнале учета полученных и выставленных счетов - фактур в ОАО «Машиностроительный завод».

Использованные источники:

1. Положение по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99). Газета «Финансовая Россия» от 19-25 августа 1999 г., N 30.
2. Постановление Правительства РФ от 26 декабря 2011 г. N 1137 «О формах и правилах заполнения (ведения) документов, применяемых при расчетах по налогу на добавленную стоимость». Собрание законодательства Российской Федерации от 16 января 2012 г. N 3 ст. 417.
3. Земсков В.В. Статистика в аудиторской деятельности: Учебное пособие. – М.: ИНИОН, 2003. – 203 с.
4. Сухарев И.Р. Оценка необходимости применения МСФО определенным кругом хозяйствующих субъектов для различных групп пользователей // Международный бухгалтерский учет. 2008. N 5. С. 2 - 11.

*Зиниша О.С., к.э.н.
ст. преподаватель
кафедры денежного обращения и кредита*

*Бузунова Т.С.
магистрант кафедры денежного обращения и кредита
ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный
аграрный университет»
Россия, г. Краснодар*

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ

Генезис отечественной финансовой системы и ее отдельных сфер выявил одну из наиболее значимых и трудно решаемых проблем – формирования в России стабильной и эффективной банковской системы, одной из функций которой является аккумуляция и распределение капитала в целях динамичного и сбалансированного развития экономики.

Полноценное развитие банковской инфраструктуры рыночного хозяйства выступает важным фактором роста национальной экономики. Развитая банковская система способствует формированию основной массы инвестиционных ресурсов, а общество получает инструмент их эффективного использования для развития национальной экономики.

Исследования современного состояния и динамики развития системы банковского кредитования позволили прийти к выводу о том, что в нынешних условиях для решения неотложных проблем выхода из кризиса, необходима активизация деятельности коммерческих банков и совершенствование институциональных факторов, влияющих на ее функционирование.

Для коммерческих банков особо значимыми являются такие условия эффективной деятельности, как обеспечение возвратности кредитов, повышение прибыльности, поддержание ликвидности, снижение банковских рисков.

В сложившихся условиях преодоления негативных последствий мирового финансового кризиса российские банки, стали испытывать повышенный спрос отечественных заемщиков на кредитные ресурсы. Одновременно, высокий спрос на кредитные ресурсы со стороны российских компаний обусловил необходимость поддержания банками достаточного объема ресурсов, что привело к росту конкуренции среди банков за средства клиентов и другие источники привлечения. Пополнение ресурсной базы стало особо актуальным, когда под влиянием кризиса основные для банков источники привлечения средств – средства корпоративных и частных клиентов – стали отставать от кредитования по темпам роста.

Другим следствием кризиса стало ухудшение состояния российских предприятий. Сокращение объема поступающей выручки снизило платежеспособность предприятий, одновременно снизилась стоимость

предоставляемых банкам залогов. Это и привело к существенному росту кредитных рисков в российской экономике.

В связи с этим кредитная политика отечественных коммерческих банков была пересмотрена в сторону ужесточения – сформулированы новые принципы кредитования клиентов, предусматривающие применение более консервативного подхода при оценке рисков, финансового состояния и перспектив деятельности заемщиков. Кроме того, предусмотрены изменения в технологии кредитного процесса, в том числе усиление мониторинга за текущей ссудной задолженностью, изменение требований к существующим и новым клиентам по вновь выдаваемым кредитам, по пролонгации, рефинансированию и реструктуризации выданных кредитов.

Следует отметить, что в этих условиях специализированные кредиты в ближайшем будущем должны стать обязательной услугой с точки зрения конкурентоспособности любого банка.

Кредит на конкретные нужды — менее рискованный продукт, нежели нецелевой. Используя его, кредитная организация выиграет на сокращении расходов при обслуживании портфеля таких кредитов, так как уровень просрочки по ним ниже, чем по нецелевым потребительским кредитам. При этом гражданин, который берет кредит на неотложные нужды, не всегда осознает, на какие цели он его потратит, и поэтому не всегда рассчитывает свои возможности. Если же клиент обращается в банк за целевым кредитом, он точно знает, зачем ему нужны деньги, и, соответственно, адекватно оценивает ситуацию и просчитывает, как он будет этот кредит погашать.

В данных условиях очень важно вовремя предотвращать внутреннее и внешнее мошенничество и коррупцию при получении кредитов, так как ошибки и недостатки в деятельности отдельных подразделений и банка в целом могут создать угрозу не только интересам клиентов и вкладчиков, но и оказать влияние на финансовую устойчивость банка. Поэтому еженедельное проведение проверок кредитными специалистами и ежемесячное – службой внутреннего контроля, должно минимизировать возникновение возможных кредитных рисков.

В целом, оценивая сложившуюся текущую экономическую ситуацию в России можно сделать вывод, что кредитные организации наращивают взаимодействие с населением и разрабатывают новые условия кредитования. Ориентация банков на частных заемщиков способствует диверсификации кредитного риска, повышению качества их кредитного портфеля за счет расширения круга клиентов банка и видов предоставляемых ссудных услуг. В сложившейся ситуации можно использовать методы и инструменты предоставления/возврата кредитов, которые будут аналогичны методам, практикуемым на рынке кредитования населения в развитых странах.

Перспективное развитие системы кредитования коммерческих банков, следовательно, должно базироваться на формировании целостной структуры ее организации, которое необходимо вести в формате взаимодействия

финансовых институтов и государственных органов с использованием следующих инструментов: учреждение процентной премии для заемщиков, привлечение долгосрочных денежных средств, субсидирование первоначального взноса по отдельным видам кредитов и группам заемщиков за счет целевого использования бюджетных средств, создание единой сети информационной базы кредитной системы, совершенствование нормативно-правовой базы, использование новых технологий обеспечения залоговых и страховых инструментов.

Модернизация системы кредитования коммерческих банков должна быть ориентирована на законодательное закрепление преференций для банков, активно кредитующих реальный сектор экономики в виде более низких отчислений в резервные фонды, изменения в очередности платежей, введения льгот в налогообложении. Для компенсации выпадающих платежей от вышеуказанных преференций, можно применять повышенные ставки налогообложения по спекулятивным банковским операциям. Повышению концентрации банковского капитала, укреплению региональной сети кредитных организаций должно служить инициирование слияний и объединений банковских учреждений, включая принятие мер принуждения (с ограничением преобладающей сейчас финансовой поддержки со стороны Минфина России, и Банка России) к их передаче в управление устойчиво функционирующим банкам.

*Зуева Л.Г.
студент 5 курса
Коровина Ю. С.
студент 5 курса*

*факультета управление и предпринимательства
НИУ «Белгородской государственный университет»,
Российская Федерация, г. Белгород*

АНАЛИЗ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СТИЛЕЙ ПОВЕДЕНИЯ В КОНФЛИКТНЫХ СИТУАЦИЯХ МЕЖДУ СТУДЕНТАМИ

Межличностные конфликты – это конфликты между отдельными индивидами в процессе их социального и психологического взаимодействия [3].

Межличностные конфликты имеют свои отличительные особенности, которые сводятся к следующему.

1. В межличностных конфликтах противоборство людей происходит непосредственно, здесь и сейчас, на основе столкновения их личных мотивов. Соперники сталкиваются лицом к лицу.
2. В межличностных конфликтах проявляется весь спектр известных причин: общих и частных, объективных и субъективных.
3. Межличностные конфликты для субъектов конфликтного взаимодействия являются своеобразным «полигоном» проверки характеров, темпераментов,

проявления способностей, интеллекта, воли и других индивидуально-психологических особенностей [3].

4. Межличностные конфликты отличаются высокой эмоциональностью и охватом практически всех сторон отношений между конфликтующими субъектами.

5. Межличностные конфликты затрагивают интересы не только конфликтующих, но и тех, с кем они непосредственно связаны либо служебными, либо межличностными отношениями.

Роль межличностных конфликтов можно выразить через его функции. Выделяют конструктивные и деструктивные функции конфликта:

К конструктивным функциям относят [3]:

- познавательную (появление конфликта выступает как симптом неблагополучных отношений и проявления возникших противоречий);
- функцию развития (конфликт является важным источником развития его участников и совершенствования процесса взаимодействия);
- инструментальную (конфликт выступает как инструмент разрешения противоречий);
- перестроечную (конфликт снимает факторы, подтачивающие существующие межличностные взаимодействия, способствует развитию взаимопонимания между участниками).

Деструктивные функции конфликта связаны:

- с разрушением существующей совместной деятельности;
- с ухудшением или развалом отношений;
- с негативным самочувствием участников;
- с низкой эффективностью дальнейшего взаимодействия.

Конфликты специфически молодежные - высшая степень развития противоречий между обществом как целым и молодежью как социальной группой в процессе ее включения в социальную структуру [2]. В их основе лежит обострение интересов различных категорий молодежи, связанных с воспроизводством статусного положения и препятствиями, возникающими в этом процессе со стороны общества.

Поведение молодых людей в конфликте может быть обусловлено их социальным статусом, различием интересов, ценностей, а также степенью влияния тех или иных социальных институтов.

Цель исследования – выяснить, какие стили поведения чаще всего используют студенты в конфликтных ситуациях, и как часто в их жизни присутствовали конфликты.

Задачи исследования:

1. Рассмотреть существующий спектр стилей поведения в конфликтных ситуациях;
2. Вывить, какие стили поведения используются студентами в конфликтах;
3. Проанализировать результаты исследования и предложить рекомендации по наиболее эффективному разрешению конфликтной ситуации.

Был проведен опрос, направленный на выявление стиля поведения в конфликтной ситуации у студентов. Опрос проводился во внеучебное время и занял 10 минут.

Нами были получены следующие результаты. На вопрос о том, как часто респонденты становились участниками конфликтной ситуации за последние 5 лет, большинство лиц женского пола (73%) довольно часто участвовали в конфликтах. Что касается лиц мужского пола, то они реже являются участниками конфликтов (65%).

Говоря о стилях поведения, мы получили следующие данные:

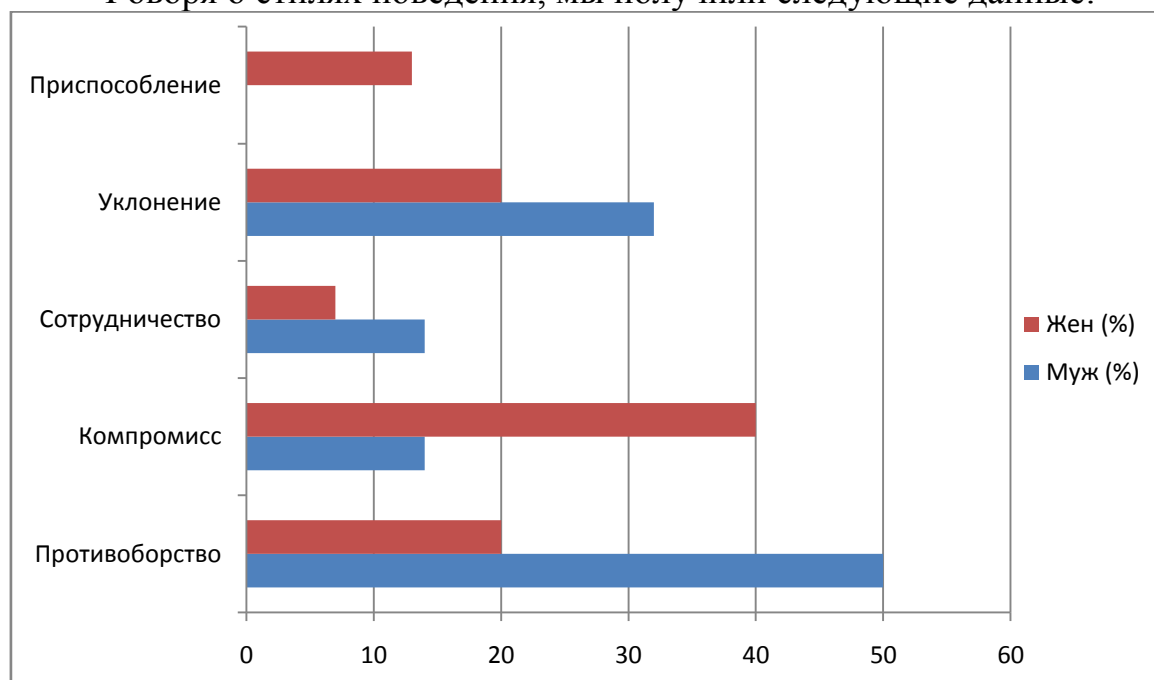


Рис.1. Стили поведения в конфликтной ситуации студентов, %.

График ярко отражает такую тенденцию, что лицам мужского пола в большей степени присуще противоборство. У лиц женского пола наблюдается яркая выраженность такого стиля поведения, как компромисс. Конечно же, стоит помнить о том, что у каждого человека любого пола наблюдается некая квинтэссенция стилей поведения, но какой-то из стилей может доминировать. Полученные результаты подтверждают концепцию о том, мужчины по природе своей склонны к борьбе и уклонению, а женщины стремятся достичь компромисса при решении каких-либо вопросов.

Большинству респондентов, несмотря на гендерные различия, свойственно асертивное поведение (68%). Оно предполагает способность человека отстаивать свои интересы и добиваться своих целей, не ущемляя интересов других людей. Такие люди внимательно относятся как к себе, так и к партнерам.

Все перечисленные стили поведения могут быть как спонтанными, так и сознательно используемыми для достижения желаемых результатов при разрешении межличностных конфликтов.

Проведенное исследование показало своеобразие конфликтов молодых людей. Естественно, все это связано с их психологией, сложившимся мировоззрением, юношеским максимализмом. Но все-таки испытуемым с целью снижения накаленности отношений в конфликтах необходимо помнить следующие несколько правил:

- необходимо учиться уважать чужие интересы и чужие ценности;
- стараться искать компромисс при решении сложных вопросов;
- учиться сохранять нейтральные отношения даже с людьми, которые им неприятны.

Перспективное направление дальнейшего изучения механизмов управления специфически молодежных конфликтов (Т. В. Черкасова) включает механизмы внешней и внутренней регуляции. Внешняя регуляция - институциональные структуры, как государственные, так и общественные организации, призванные редуцировать специфически молодежные конфликты (социальная, правовая защита, социальное посредничество и др.). Внутренняя регуляция - осуществляется на основе рефлексии и индивидуализации - индивидуальных и микро групповых стратегий преодоления социальных препятствий, возникающих в ходе самореализации молодежи посредством самостоятельного конструирования жизненных траекторий в разных сферах жизнедеятельности. В условиях неэффективности институционального регулирования конфликтов, роль саморегуляции повышается. Между тем характер и направленность подобной саморегуляции остается малоизученным [4].

Подводя итоги всему выше сказанному, хотелось бы добавить, что конфликт в большинстве случаев неизбежен, но не надо идти напролом, необходимо стать хорошим тактиком и стратегом, чтобы при умелом управлении конфликтной ситуацией добиться своих интересов не унижая других людей.

Использованные источники:

1. Анцупов А.Я., Шипилов А.И. Конфликтология: Учебник для вузов. М.: ЮНИТИ, 1999. 560 с.
2. Ершов А.А. Личность и коллектив (Межличностные конфликты в коллективе, их разрешение). Л., 1976. 174 с.
3. [Электронный ресурс] \ Режим доступа: http://revolution.allbest.ru/psychology/00038718_0.html
4. [Электронный ресурс] \ Режим доступа: <http://ispr.ru/>

*Иванова А. А.
студент 1 курса кафедры
социологии и управления персоналом
Финансово-экономический институт Северо-Восточного
федерального университета имени М. К. Аммосова
г. Якутск, Россия*

ТРАНСЛЯЦИЯ ЦЕННОСТЕЙ НАЦИОНАЛЬНОЙ КУЛЬТУРЫ В ШКОЛЬНОМ ОБРАЗОВАНИИ

Социальный институт образования — это гигантская система, охватывающая совокупность статусов и ролей, социальных норм и статусов, социальных организаций, которые опираются на персонал, аппарат управления и особые процедуры.³ Именно через образование общество обеспечивает свое развитие.

Э. Дюркгейм говорил, что основная функция образования - это передавать ценности господствующей культуры.⁴

Социализация личности невозможна без освоения моральных и культурных ценностей. Ведь ценности — это значимость для людей тех или иных материальных, духовных или природных объектов и явлений. Каковы ценности, таковы и общество, и личность. Поэтому для каждого человека очень важно изучать национальную культуру.

Национальная культура — это совокупность материальных и духовных ценностей нации, а также практикуемых данной этнической общностью основных способов взаимодействия с природой и социальным окружением. Национальная культура проявляется в деятельности общества, государства, его социальных институтов, а также в национальных традициях, духовных ценностях, стиле мышления и установках, моральных нормах и образцах межличностного и межгруппового поведения и самовыражения, особенностях языка и образа жизни.

А простыми словами национальная культура — это душа народа.

Именно образовательные учреждения приобщают детей к национальной культуре и ее ценностям, также становятся средством социального контроля над ними.

Я хочу рассмотреть передачу ценностей национальной культуры в школьном образовании на примере своей школы. Я училась в Майинском лицее Мегино — Кангаласского района Республики Саха (Якутия) с 2005 по 2012 год, то есть с 5 по 11 классы.

³ [А. И. Кравченко, Социология: Учебник для вузов. —М.; Академический Проект, 2001].

⁴ [Л.А. Часовская, М.В. Смагина, Социология образования и воспитания: Учебно-методическое пособие. — Ставрополь: Изд-во СГПИ, 2010].

Основными школьными предметами, которые реализуют передачу национальных культурных ценностей, в нашей школе являются якутская национальная культура, якутский язык и литература.

Якутский язык мы изучали с пятого до 9 класса и сдавали государственную итоговую аттестацию.

А якутская литература была учебной программе до 11 класса. Литература оказывает влияние на духовный мир человека, вместе с ним и на культуру. Родная литература, вместе с влиянием на культурные ценности человека, развивает патриотизм. Мы изучали знаменитые произведения якутских писателей и поэтов, писали по ним сочинения и эссе, обсуждали прочитанное и делились впечатлениями.

Цели изучения национальной культуры – это формирование целостного представления о системе якутской культуры и обогащение воспитания личности, любящей свою родину, свой народ, родной язык и культуру. Во время занятий мы изучали историческое развитие якутского народа, то есть материалы легенд, мифологии, эпоса, ученых, также фольклор и традиции, смотрели якутские фильмы, читали народные произведения и статьи великих якутских ученых.

В младших классах уроки якутской национальной культуры проводились один раз в неделю, а в старших классах уже по недельным погружениям.

В заключение хочу сказать, что изучение национальной культуры крайне важно особенно в период глобализации. В ходе изучения якутской национальной культуры, литературы я познала историю своего народа, его культуру, обычаи, традиции и я чувствую, что принадлежу своей нации.

Использованные источники:

1. А. И. Кравченко, Социология: Учебник для вузов. — М.; Академический Проект, 2001.
2. Л.А. Часовская, М.В. Смагина, Социология образования и воспитания: Учебно-методическое пособие. – Ставрополь: Изд-во СГПИ, 2010.

Идиятуллина Л.Д.

студентка

Ураев Р.Р., к.с.н.

доцент кафедры ГМУ

Башкирский государственный аграрный университет

Россия, Республика Башкортостан, г. Уфа

КОНФИСКАЦИЯ КАК МЕТОД БОРЬБЫ С КОРРУПЦИЕЙ

Коррупция, как ржавчина, проедает всю страну. Конфискация имущества, контроль за доходами и расходами чиновников, многократные штрафы для взяточников — это лишь часть предлагаемых мер по борьбе с коррупцией и она постоянно расширяется. А тем временем увеличиваются суммы сворованных у государства денег, что свидетельствует о том, что

существующих на сегодня методов недостаточно. Многих тревожит вопрос: перейдет ли государство от слов к делу, и началась ли системная борьба с коррупцией, в которой нет неприкасаемых? Что даст институт конфискации как инструмент борьбы с коррупцией?

Коррупция в стране запредельная и никто не спорит с тем, что с ней надо бороться. Государственные меры по борьбе с коррупцией вселяют надежду на то, что ситуацию возможно будет исправить.

Люди воруют в двух случаях: когда у них есть возможность воровать и когда есть возможность уйти от ответственности и поэтому необходимо ужесточить уголовное наказание за преступления коррупционного характера.

Согласно ст.243 Гражданского кодекса РФ в случаях, предусмотренных законом, имущество может быть безвозмездно изъято у собственника по решению суда в виде санкции за совершение преступления или иного правонарушения [1].

В Уголовном кодексе РФ прописано, за какой состав правонарушений предусмотрена конфискация, среди которых есть и конфискация за взяточничество [2].

Как один из основных направлений деятельности государственных органов по повышению эффективности противодействия коррупции, конфискация законодательно была закреплена в федеральном законе «О противодействии коррупции» от 2008 года.

Стоит отметить, что в России в 2003 году конфискация была исключена из мер наказания осужденных. В момент принятия такого решения, считалось, что это будет являться мерой гуманизации системы наказаний в России. Однако отмена конфискации мало отразилась на преступниках из неимущих слоев общества, у которых, как правило, и так нечего отбирать, а коррупционеры и высокопоставленные воры почувствовали себя более спокойными.

Для ратификации Конвенции ООН по борьбе с коррупцией, к которой Россия присоединилась в 2006 году, конфискацию вернули в Российское законодательство. Но конфискация не является отдельным видом наказания, выступает лишь отдельной мерой уголовно-правового характера.

Многие чиновники спокойно идут на преступления, осознавая, что после отбывания срока они вернутся к своим материальным благам, а в то время, пока они пребывают в местах лишения свободы, незаконно нажитым имуществом пользуются его родственники.

Пути обхода конфискации у коррупционеров давно просчитаны. Взяточники на практике все движимое и недвижимое имущество давным-давно переписали на членов своих семейств, родственников, а то и вовсе на «мертвых душ». Именно поэтому, по словам депутата Госдумы РФ Александра Хинштейна «необходимо вводить институт конфискации для всех членов семей чиновников, осуждаемых судами по коррупционным

делам и отнимать дома и квартиры у всех - у жен, тещ, тестей, детей, родителей, братьев и сестер... Только так и только тогда можно как-то напугать коррумпированное чиновничество». Также Хинштейн отметил, что на сегодняшний день конфискация принимается лишь 0,01% от всех дел (хотя в Советский период перед распадом СССР этот процент доходил до 30%) [5].

А можно ли обойтись без конфискации? Ответ прост: можно, если воровать перестанут. Этого в наше время достичь не удастся, но кое-что сделать можно. И делается во многих странах. Например, вводится система обязательного декларирования приобретенного имущества. В Великобритании член парламента обязан ежегодно сообщать об изменениях своего материального положения, в том числе о получении подарков дороже 135 фунтов стерлингов. То же должны делать члены его семьи. Так дело обстоит и в США, где любой избиратель вправе получить копии подобных документов [4].

В Федеральном законе "О государственной гражданской службе РФ" тоже была сделана такая попытка: служащих обязали ежегодно представлять декларацию об их доходах и имущественном положении. Также подготовлен законопроект о том, что государственные служащие обязаны представлять сведения о своих расходах. Но кому? Оказывается, "представителю нанимателя", то есть отделу кадров... Правда, статья 20 этого закона гласит, что такие сведения "предоставляют для опубликования общероссийскими средствами массовой информации по их обращениям" [3]. Но СМИ не обращаются во все органы. А без них о доходах чиновников ничего узнать не удастся. Воровать или брать взятки, конечно, нехорошо. Но при таком раскладе дел кто об этом узнает?

Наблюдая за дискуссиями вокруг этой темы, будет нетрудно сделать вывод о том, кто из депутатов и чиновников защищает государственные интересы, а кто лоббирует интересы преступников и коррупционеров, оправдывая их попытки сохранить преступную собственность фальшивыми словами о неготовности современной юридической системы России к такой мере как конфискация.

Использованные источники:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 03.12.2012)
2. Уголовный кодекс Российской Федерации от 13.06.1996 № 63-ФЗ (ред. от 29.11.2012)
3. Федеральный закон от 27.07.2004 № 79-ФЗ (ред. от 06.12.2012) О государственной гражданской службе Российской Федерации
4. Официальный сайт общественного антикоррупционного комитета по Уральскому, Сибирскому и Дальневосточному ФО. Режим доступа: <http://anticorruptions.ru>

5. Официальный сайт депутата Госдумы РФ Александра Евсеевича Хинштейна. Режим доступа: <http://hinshtein.ru/>

*Капустина Д.К.
специалист по связям с общественностью
автомобильный магазин «Запчасти Опель»
Российская федерация, г. Барнаул*

МАЛОБЮДЖЕТНАЯ КОММУНИКАЦИОННАЯ ПРОГРАММА: РЕЦЕПТ ДЛЯ РЕГИОНАЛЬНОГО БИЗНЕСА

По данным центра поддержки предпринимательства в регионах большинство организаций относятся к сегменту малого и среднего бизнеса. Это делает особо актуальной проблему нехватки средств на реализацию PR-программы данных предприятий. В связи с этим процессы бюджетирования PR приобретают второстепенное значение в деятельности компаний. В данной ситуации возникает справедливый вопрос: возможна ли коммуникационная программа без бюджета? Можно ли осуществлять реализацию PR-деятельности, исключив из этого процесса бюджетирование программы? На наш взгляд, данная проблема актуальна для многих региональных бизнесменов.

Проанализировав с практической точки зрения процесс бюджетирования, мы пришли к выводу, что PR-программа возможна без денег, но не может существовать без бюджета. Причина парадоксального вывода заключается в сущности самого понятия «бюджет». Зачастую данное понятие ошибочно определяют как «количество денег». Бюджет, по нашему мнению, – это, прежде всего, план. Чтобы при малых затратах добиться нужных результатов, необходимо тщательное планирование всех мероприятий и расходов на них. В этой ситуации должным образом оформленный бюджет поможет минимизировать неоправданное вложение средств.

Стоит иметь в виду, что в бюджетном плане PR-программы по каждой статье расходов могут быть прописаны не денежные суммы, а нефинансовые ресурсы организации. При этом, в связи с тем, что денежные средства находятся в дефиците, наилучшим способом осуществления малобюджетной программы, на наш взгляд, является оптимальное использование всех ресурсов организации. Для этого необходим предварительный ресурсный анализ. Таким образом, если идентифицировать все имеющиеся у предприятия ресурсы, становится понятно, что при правильном подходе компания может иметь большие возможности для реализации своей PR-программы.

Обратимся к конкретным примерам нефинансовых ресурсов, которые могут быть использованы в PR-программе небольшого предприятия. Прежде всего, это личные знакомства. Если город, в котором существует организация, – сравнительно небольшой, то знаменитая теория «Шести

рукопожатий», согласно которой все люди мира знакомы через 5 человек, в таком городе сокращается до теории «Двух-трех рукопожатий». Это означает, что у сотрудников персонала с большой вероятностью может оказаться знакомый, к примеру, владеющий типографией или журналист. Эти знакомства могут помочь в получении дисконта или сделать затраты на некоторые статьи бюджета равными нулю.

К числу важных ресурсов можно отнести и самих сотрудников организации, поскольку среди них может оказаться творческая личность, которая, к примеру, придумает для кампании яркий слоган или макет листовки.

К данным выводам мы пришли на основе PR-программы небольшого Барнаульского магазина запасных частей для автомобилей «Опель», разработанной и осуществляемой нами. На этом остановимся подробнее.

Магазин открыт сравнительно недавно, что позволяет начать управление своей репутацией с чистого листа. В первую очередь, на наш взгляд, необходимо было определиться с принципами работы с потребителями. Каждый, кто обращается в магазин автомобильных запчастей, имеет определенную проблему. Поэтому принцип «Помощь превыше всего» - это главное оружие в борьбе за доверие клиентов. Однако данный принцип требует высокой компетенции сотрудников магазина. Однако в PR-программе не были запланированы затраты на курсы повышения квалификации, поскольку современные технологии позволяют изучать специализированную литературу в электронном виде и на бесплатной основе. Кроме того, автомобильная тематика предполагает наличие большого количества интернет-форумов, где каждый пользователь может найти ответы на интересующие его вопросы. Таким образом, важный и полезный в репутационном смысле аспект работы сохраняет принцип «малобюджетно».

Поскольку размер города Барнаул предполагает наличие сравнительно небольшого числа потребителей, фирма имеет возможность вести личную работу с каждым из них. Небольшие скидки на дорогие заказы, поздравления с Днем рождения, консультирование и советы – это то, что практически ничего не стоит предпринимателю, но очень подкупает потребителя. Для этого необходимо создание общей базы клиентов, в которой будет отражена основная информация по автомобилю и его владельцу. Это также упрощает поиск запчастей на заказ.

Несравненным преимуществом для магазина является его специализация. Дело в том, что специализированных торговых точек автозапчастей «Опель» в Барнауле больше нет. Это важный ресурс, который позволяет магазину по праву называть себя «первым и единственным».

Кроме того, в Барнауле качественная и яркая вывеска способна заменить собой дорогостоящую рекламу. При этом, она работает на протяжении всего существования магазина, а не месяц или два, как реклама.

Важным ресурсом также является то, что целевая аудитория фирмы имеет четкую концентрацию. Автомобилисты – это сплоченное сообщество, их сравнительно легко идентифицировать среди других групп. Это, в свою очередь, увеличивает вероятность попадания всех сообщений в целевую аудиторию, а значит, делает их эффективными. Так, целевую аудиторию можно найти на городской «автобарахолке» и различных автомобильных мероприятиях.

Не стоит забывать и об интернет-коммуникациях. Интернет дает огромные возможности для малозатратного или бесплатного продвижения. В сети существует большое количество специализированных клубов и форумов, где люди делятся своим опытом, дают советы и общаются. Корпоративные аккаунты позволяют магазину наладить дружественные отношения с потенциальными клиентами и заявить о себе. Одной из самых эффективных площадок, по нашему мнению, можно считать портал www.drom.ru. На сегодняшний день он объединяет десятки тысяч пользователей в день. При этом, общение на форуме не предполагает каких-либо расходов (за исключением интернет-соединения).

Помимо использования уже существующих интернет-площадок, магазин имеет возможность создать свою собственную. Избежать расходов в данной ситуации невозможно, однако реализация этой идеи, на наш взгляд, могла бы принести магазину серьезный доход. Дело в том, что сравнительная близость Сибирского федерального округа к Дальневосточному региону долгие годы определяла преобладание в Барнауле автомобилей с правым рулем над автомобилями с левым. Однако в ситуации последних политических событий (а именно введения нового технического регламента) барнаульцы начинают испуганно «пересаживаться» на европейские машины. Это, в свою очередь, приводит к спросу на специализированные интернет-ресурсы. В Алтайском крае ресурсы для владельцев «Опель» отсутствуют. Вероятно, если магазин запчастей «Опель» станет инициатором данной идеи, постепенно она может развиваться до серьезных масштабов и привлекать не только клиентов в магазин, но и рекламодателей на сайт.

Как видим, ресурсы организации не ограничиваются имеющимися у нее деньгами. При правильном планировании и комплексном их использовании любой бизнес может добиться успехов.

Основные выводы данной работы мы можем сформулировать в трех идеях:

1. Продвижение без бюджета невозможно, но при этом бюджет не всегда предполагает денежные расходы.
2. Поскольку имеющихся средств мало, необходимо четкое и тщательное планирование.
3. Важны все имеющиеся ресурсы организации, необходимо умело использовать их в продвижении.

*Капустина Д.К.
специалист по связям с общественностью
автомобильный магазин «Запчасти Опель»
Российская федерация, г. Барнаул*

МАЛОБЮДЖЕТНАЯ КОММУНИКАЦИОННАЯ ПРОГРАММА: РЕЦЕПТ ДЛЯ РЕГИОНАЛЬНОГО БИЗНЕСА

По данным центра поддержки предпринимательства в регионах большинство организаций относятся к сегменту малого и среднего бизнеса. Это делает особо актуальной проблему нехватки средств на реализацию PR-программы данных предприятий. В связи с этим процессы бюджетирования PR приобретают второстепенное значение в деятельности компаний. В данной ситуации возникает справедливый вопрос: возможна ли коммуникационная программа без бюджета? Можно ли осуществлять реализацию PR-деятельности, исключив из этого процесса бюджетирование программы? На наш взгляд, данная проблема актуальна для многих региональных бизнесменов.

Проанализировав с практической точки зрения процесс бюджетирования, мы пришли к выводу, что PR-программа возможна без денег, но не может существовать без бюджета. Причина парадоксального вывода заключается в сущности самого понятия «бюджет». Зачастую данное понятие ошибочно определяют как «количество денег». Бюджет, по нашему мнению, – это, прежде всего, план. Чтобы при малых затратах добиться нужных результатов, необходимо тщательное планирование всех мероприятий и расходов на них. В этой ситуации должным образом оформленный бюджет поможет минимизировать неоправданное вложение средств.

Стоит иметь в виду, что в бюджетном плане PR-программы по каждой статье расходов могут быть прописаны не денежные суммы, а нефинансовые ресурсы организации. При этом, в связи с тем, что денежные средства находятся в дефиците, наилучшим способом осуществления малобюджетной программы, на наш взгляд, является оптимальное использование всех ресурсов организации. Для этого необходим предварительный ресурсный анализ. Таким образом, если идентифицировать все имеющиеся у предприятия ресурсы, становится понятно, что при правильном подходе компания может иметь большие возможности для реализации своей PR-программы.

Обратимся к конкретным примерам нефинансовых ресурсов, которые могут быть использованы в PR-программе небольшого предприятия. Прежде всего, это личные знакомства. Если город, в котором существует организация, – сравнительно небольшой, то знаменитая теория «Шести рукопожатий», согласно которой все люди мира знакомы через 5 человек, в

таком городе сокращается до теории «Двух-трех рукопожатий». Это означает, что у сотрудников персонала с большой вероятностью может оказаться знакомый, к примеру, владеющий типографией или журналист. Эти знакомства могут помочь в получении дисконта или сделать затраты на некоторые статьи бюджета равными нулю.

К числу важных ресурсов можно отнести и самих сотрудников организации, поскольку среди них может оказаться творческая личность, которая, к примеру, придумает для кампании яркий слоган или макет листовки.

К данным выводам мы пришли на основе PR-программы небольшого Барнаульского магазина запасных частей для автомобилей «Опель», разработанной и осуществляемой нами. На этом остановимся подробнее.

Магазин открыт сравнительно недавно, что позволяет начать управление своей репутацией с чистого листа. В первую очередь, на наш взгляд, необходимо было определиться с принципами работы с потребителями. Каждый, кто обращается в магазин автомобильных запчастей, имеет определенную проблему. Поэтому принцип «Помощь превыше всего» - это главное оружие в борьбе за доверие клиентов. Однако данный принцип требует высокой компетенции сотрудников магазина. Однако в PR-программе не были запланированы затраты на курсы повышения квалификации, поскольку современные технологии позволяют изучать специализированную литературу в электронном виде и на бесплатной основе. Кроме того, автомобильная тематика предполагает наличие большого количества интернет-форумов, где каждый пользователь может найти ответы на интересующие его вопросы. Таким образом, важный и полезный в репутационном смысле аспект работы сохраняет принцип «малобюджетно».

Поскольку размер города Барнаул предполагает наличие сравнительно небольшого числа потребителей, фирма имеет возможность вести личную работу с каждым из них. Небольшие скидки на дорогие заказы, поздравления с Днем рождения, консультирование и советы – это то, что практически ничего не стоит предпринимателю, но очень подкупает потребителя. Для этого необходимо создание общей базы клиентов, в которой будет отражена основная информация по автомобилю и его владельцу. Это также упрощает поиск запчастей на заказ.

Несравненным преимуществом для магазина является его специализация. Дело в том, что специализированных торговых точек автозапчастей «Опель» в Барнауле больше нет. Это важный ресурс, который позволяет магазину по праву называть себя «первым и единственным».

Кроме того, в Барнауле качественная и яркая вывеска способна заменить собой дорогостоящую рекламу. При этом, она работает на протяжении всего существования магазина, а не месяц или два, как реклама.

Важным ресурсом также является то, что целевая аудитория фирмы имеет четкую концентрацию. Автомобилисты – это сплоченное сообщество, их сравнительно легко идентифицировать среди других групп. Это, в свою очередь, увеличивает вероятность попадания всех сообщений в целевую аудиторию, а значит, делает их эффективными. Так, целевую аудиторию можно найти на городской «автобарахолке» и различных автомобильных мероприятиях.

Не стоит забывать и об интернет-коммуникациях. Интернет дает огромные возможности для малозатратного или бесплатного продвижения. В сети существует большое количество специализированных клубов и форумов, где люди делятся своим опытом, дают советы и общаются. Корпоративные аккаунты позволяют магазину наладить дружественные отношения с потенциальными клиентами и заявить о себе. Одной из самых эффективных площадок, по нашему мнению, можно считать портал www.drom.ru. На сегодняшний день он объединяет десятки тысяч пользователей в день. При этом, общение на форуме не предполагает каких-либо расходов (за исключением интернет-соединения).

Помимо использования уже существующих интернет-площадок, магазин имеет возможность создать свою собственную. Избежать расходов в данной ситуации невозможно, однако реализация этой идеи, на наш взгляд, могла бы принести магазину серьезный доход. Дело в том, что сравнительная близость Сибирского федерального округа к Дальневосточному региону долгие годы определяла преобладание в Барнауле автомобилей с правым рулем над автомобилями с левым. Однако в ситуации последних политических событий (а именно введения нового технического регламента) барнаульцы начинают испуганно «пересаживаться» на европейские машины. Это, в свою очередь, приводит к спросу на специализированные интернет-ресурсы. В Алтайском крае ресурсы для владельцев «Опель» отсутствуют. Вероятно, если магазин запчастей «Опель» станет инициатором данной идеи, постепенно она может развиваться до серьезных масштабов и привлекать не только клиентов в магазин, но и рекламодателей на сайт.

Как видим, ресурсы организации не ограничиваются имеющимися у нее деньгами. При правильном планировании и комплексном их использовании любой бизнес может добиться успехов.

Основные выводы данной работы мы можем сформулировать в трех идеях:

1. Продвижение без бюджета невозможно, но при этом бюджет не всегда предполагает денежные расходы.
2. Поскольку имеющихся средств мало, необходимо четкое и тщательное планирование.
3. Важны все имеющиеся ресурсы организации, необходимо умело использовать их в продвижении.

Капустина Д.К.
специалист по связям с общественностью
автомобильный магазин «Запчасти Опель»
Российская федерация, г. Барнаул

РЕКЛАМА НА РАДИО В АЛТАЙСКОМ КРАЕ: ОСОБЕННОСТИ, ПРОБЛЕМЫ, ПУТИ РЕШЕНИЯ

Радио давно стало атрибутом жизни современного человека. С момента своего появления оно постоянно развивается и совершенствуется. Вместе с ним развивается и рекламная составляющая радио-эфира. Очевидно, уровень региональной радиорекламы значительно отличается от идеального. На основе анализа особенностей и проблем радиорекламы в Алтайском крае, мы дадим рекомендации по совершенствованию данного вида коммуникации.

Особенности производства рекламных роликов в Алтайском крае определяются, прежде всего, деятельностью всех субъектов, участвующих в процессе изготовления. Основными субъектами в большинстве случаев являются:

1. Заказчик рекламы – рекламодатель. Им может выступать менеджер по рекламе в организации либо руководитель компании.
2. Исполнитель – рекламопроизводитель и прокатчик рекламных продуктов в эфире.

В структуре «Исполнителя» можно выделить несколько подразделений:

1. Отдел по работе с клиентами. Включает в себя рекламных агентов (или менеджеров) – специалистов по работе с настоящими и потенциальными рекламодателями.
2. Отдел производства рекламных продуктов. Включает в себя копирайтеров (или сценаристов) – специалистов, разрабатывающих идею будущего рекламного сообщения и составляющих его сценарий; звукорежиссера – специалиста, отвечающего за звуковое оформление ролика; дикторов – лиц, озвучивающих текст рекламного ролика.
3. Отдел, занимающийся размещением рекламы в эфире средства массовой информации.

Очевидно, что на региональном уровне подавляющее большинство рекламной продукции связано с деятельностью предприятий местного масштаба. Важно подчеркнуть, что среди них очень мало крупных организаций, имеющих в своем штате отдел маркетинга или хотя бы менеджера, отвечающего за рекламную деятельность. Эти обязанности чаще всего выполняет руководитель организации, что, в свою очередь, влечет за собой ряд особенностей, характерных для современного рынка рекламы Алтайского края.

Как правило, кроме рекламных коммуникаций, у каждого руководителя всегда находится множество важных и нерешенных вопросов. Это приводит к тому, что рекламной деятельностью они либо не занимаются совсем (в то время как организации, имеющие специальных сотрудников по рекламе, продумывают свою медиа-активность на долгий период), либо делают это стихийно.

Отсутствие специалистов по рекламе в организациях приводит к тому, что рекламные кампании разрабатываются не внутри предприятия с учетом специфики его деятельности, а предлагаются менеджером исполнителя. В связи с этим, такие кампании преследуют интересы именно исполнителя. В данной ситуации, руководитель предприятия, как правило, либо отвечает отказом в сотрудничестве, либо соглашается на условия рекламщиков. И в том, и в другом случае предприятие рискует:

1. потерять свои позиции на рынке, отказываясь от рекламной кампании;
2. вложить в рекламный проект деньги и не ощутить результат.

То, что на территории Алтайского края практически нет крупных организаций, определяет также тот факт, что при необходимости рекламной кампании руководители не готовы оплачивать услуги специалистов, профессионально занимающихся производством рекламных сообщений. В большинстве случаев руководители соглашаются на малобюджетные, заманчивые на первый взгляд предложения менеджеров из рекламных служб различных средств массовой информации. В связи с этим уровень профессионализма современной радиорекламы во многом оставляет желать лучшего. Дело в том, что, во-первых, основную прибыль рекламная служба получает не от производства аудио-ролика, а от его проката в эфире. Поэтому она материально не заинтересована в производстве достойного продукта. Во-вторых, руководителя, чаще всего не уделяющего должного внимания рекламной деятельности, устраивает результат. Таким образом, стороны считают, что они достигают своих целей и не считают необходимым что-либо менять. Однако это не совсем так. Ролики получаются примитивные, наигранные, шаблонного типа. Такого уровня реклама редко выполняет свою непосредственную задачу – увеличение продаж. Руководитель не ощущает нужной отдачи от вложенных средств, разочаровывается в оправданности всей рекламной деятельности, после чего в большинстве случаев все контакты с данным средством массовой информации теряются.

Для того чтобы выявить все существующие проблемы современной рекламы Алтайского края, рассмотрим процесс производства аудио-роликов подробнее.

К сожалению, уже на этапе коммерческого предложения существует ряд проблем, поскольку рекламный агент зачастую с уверенностью делает предложение, не только даже не проанализировав, действительно ли это

будет выгодно, но и практически не представляя, чем данная фирма занимается. В связи с этим все приводимые в данных случаях аргументы и гарантии не оправдывают себя. Кроме того, неосведомленность рекламных менеджеров о деятельности компании оставляет неприятный отпечаток в сознании руководителя. Порой именно руководителю приходится объяснять менеджерам, по каким причинам им нецелесообразно размещать рекламу в этом СМИ. Во многом это связано с тем, что на должности рекламного агента в СМИ наблюдается «текучка кадров». Новые сотрудники часто не имеют опыта работы и снова повторяют ошибки своих предшественников.

После соглашения руководителя на рекламную кампанию возникает необходимость заполнения брифа, в котором отражаются основные характеристики будущего ролика. При составлении данного документа в идеале проводится небольшое исследование, в процессе которого определяется, на каком этапе жизненного цикла находится организация, какого рода коммуникация ей необходима в данный момент, основной посыл, который рекламная кампания должна донести до потребителей, целевая аудитория рекламируемого объекта, конкурентное окружение рекламируемого объекта.

Однако в процессе производства рекламных роликов в Алтайском крае, к сожалению, все происходит иначе: руководители отказываются находить время и средства не только на проведение исследований, но и на заполнение брифа. Это в свою очередь может привести и к ряду материальных проблем как у рекламодателя, так и у рекламопроизводителя. При заказе аудио-ролика фактически между рекламной службой и рекламодателем заключается договор. Однако устное обсуждение содержания будущего ролика не имеет юридической силы. В связи с этим порой возникают ситуации, при которых продукт, отправленный на утверждение, не устраивает рекламодателя, а рекламная служба готова его отредактировать только за отдельные деньги. Встречаются и обратные ситуации, когда страдает рекламопроизводитель. В таких случаях ролик производится на основании пожеланий заказчика, в то время как последнего не устраивает результат, и он категорически отказывается признавать, что это его пожелания. Ролик не утверждается, работа не оплачивается. Рекламопроизводитель никак не может доказать свою правоту, потому что, как и в предыдущей ситуации, нет документа, письменно подтверждающего всю информацию относительно результата изготовления. Поэтому бриф – это не просто формальность, а документ, отвечающий за желаемый результат.

На следующем этапе информация относительно будущего аудио-ролика передается копирайтеру, который составляет сценарий. При этом стоит отметить, что многие руководители с осторожностью относятся к креативу, поскольку, по их мнению, нестандартные решения могут вызвать неоднозначную реакцию у потребителей. Поэтому по радио, к сожалению,

слишком часто слышатся однотипные ролики, содержащие в себе информацию про акции, праздничные распродажи, выгодные предложения и другие банальные попытки стимулирования сбыта. Еще одной причиной однотипных роликов может стать и отсутствие полной информации в брифе. В расчете на вечную занятость руководителя, разрабатываются стандартные сценарии, чтобы не пришлось объяснять необходимость того или иного рекламного хода.

Отдельно стоит рассмотреть местную ситуацию с музыкальными роликами – джинглами. В столичном регионе, как правило, музыкальное сопровождение джингла изготавливается в студии путем подбора подходящей мелодии и звуков специально для данного аудиоспота. По центральному вещанию очень редко можно услышать ролики, в которых за музыкальную основу взят отрывок из известных песен, поскольку в связи с этим могут возникнуть проблемы с обладателями прав на данную музыку. На местном уровне радиовещания такое явление не редкость. С одной стороны, эти ролики являются одними из самых эффективных: знакомая мелодия в новой обработке часто обращает на себя внимание. Однако другой стороны, это явное нарушение закона об авторском праве. Расчет идет исключительно на то, что настоящий правообладатель, находясь, как правило, за несколько тысяч километров от Алтайского края, не узнает об этом нарушении, и никаких санкций предъявлено не будет.

После выбора подходящего сценария, он передается в студию звукозаписи. Часто на данном этапе изготовления рекламопроизводители сталкиваются с проблемой нехватки голосов. Прежде всего, как ни странно, это касается женского дикторского голоса. По непонятным причинам сложилось так, что при необходимости озвучить ролик мягким, нежным голосом, найти человека под эти характеристики достаточно сложно. Однако не исключение, что решением этой проблемы в нашем городе серьезно не занимаются.

Учитывая существующие проблемы, приведем ряд рекомендаций, которые, на наш взгляд, помогли бы оптимизировать весь процесс изготовления аудио-ролика и повысить качество региональной рекламы в целом.

1. В штате организации должен быть специалист по рекламе или связям с общественностью, т.к. когда руководитель берет на себя обязанности менеджера по рекламе, результат рекламной кампании зачастую оставляет желать лучшего. Каждый должен заниматься своим делом.
2. Необходимо тщательно продумывать медиа-активность, заранее закладывать ее бюджет, поскольку реклама в определенной степени может создать образ организации, который запоминается широкой общественности. Благодаря рекламе над торговой маркой возникает коммуникативная надстройка, включающая в себя чувства и эмоции

потребителей по отношению к этой торговой марке, ассоциативный ряд, возникающий в связи с ней.

3. Доверять рекламные коммуникации необходимо только организациям, профессионально занимающимся этой деятельностью. Если агентство специализируется в большей степени на изготовлении рекламных материалов, а не на их разработке, стоит обратиться к другому подрядчику. Профессиональные агентства учитывают специфику каждого отдельного предприятия и на основании этой специфики разрабатывают концепцию. В рекламных отделах различных средств массовой информации, напротив, ролики изготавливаются как по конвейеру, так как, напомним, основную прибыль они получают от прокатов этих роликов в эфире.

При соблюдении руководителями компаний этих рекомендаций количество клиентов рекламных студий в средствах массовой информации резко сократится. Для того чтобы этого не произошло, существует также ряд советов по отношению к рекламным специалистам этих студий. Предельно обобщенно это можно сформулировать таким образом: «Необходимо подходить к выполняемой работе более профессионально». В успехе рекламных компаний должны быть заинтересованы не только рекламодатели, но и рекламопроизводители: ведь если кампания будет неудачной, СМИ, очевидно, потеряет клиента; а если размещение рекламы даст заказчику ощутимые результаты, это автоматически становится весомым аргументом в пользу повторения кампании.

В направлении улучшения качества своей работы, рекламным студиям СМИ следует придерживаться следующих рекомендаций:

1. Все выдвигаемые предложения потенциальным рекламодателям должны быть тщательно продуманы и проанализированы. Для этого необходимо быть максимально осведомленным о деятельности организации. Если предложение действительно выгодное (прежде всего для компании, а не для средства массовой информации), то имеет смысл доказывать это руководителю. Если ожидаемый эффект находится под сомнением, нужно несколько изменить тактику аргументирования. В этих случаях не стоит давать какие-либо гарантии и уверять собеседника в неизбежности успеха, здесь необходимы косвенные, более частные аргументы.
2. Необходимо быть готовым к возможным контраргументам со стороны рекламодателя, так как в большинстве случаев первая реакция на рекламные предложения отрицательная. Агенту следует уточнить, есть ли в организации специалист по рекламе, с кем можно обсудить этот вопрос, закладывается ли рекламный бюджет, и продолжать разговор исходя из полученной информации.

3. Новым сотрудникам рекламной студии имеет смысл подробно объяснять, по каким принципам должна строиться их работа.
4. Предпочтительнее настаивать на встрече с потенциальным рекламодателем и избегать телефонного общения, поскольку телефон блокирует большинство невербальных сигналов, которые могут повлиять на рекламодателя. При встрече рекламный агент может показать свою эрудированность, осведомленность в рассматриваемом вопросе, подкрепляя это личной харизмой.
5. Необходимо создавать команду профессиональных специалистов, которые в короткий срок могут предложить для утверждения достойный рекламный продукт с учетом в нем всех тонкостей работы предприятия.
6. При невозможности создания профессиональной команды, необходимо сотрудничать с рекламными агентствами.
7. Нужно придерживаться комплексного подхода. Очевидно, что разнородная и в то же время шаблонная реклама в рамках одной кампании во многом уступает по эффективности тем рекламным продуктам, которые для разных носителей выполнены в одном стиле. У всей рекламной кампании должна быть общая концепция. Проблема заключается в том, что многие руководители об этом просто не знают. В связи с этим есть смысл при оформлении заказа на изготовление роликов напоминать об этом рекламодателям и по возможности давать советы по рекламе для других ее носителей.
8. Копирайтерам следует уходить от шаблонов, т.к. при современной насыщенности рекламного поля, однотипная, стандартная реклама не работает.
9. Необходимо увеличивать число доступных дикторских голосов. Зачастую региональный рекламный блок озвучен всего двумя дикторами. Для решения этой проблемы можно отправлять ролики на озвучивание в другие студии и города. Таким образом, в списке доступных голосов одной студии должно не менее 10 дикторов, к примеру: 4 женских голоса, 4 мужских и 2 детских (мальчика и девочки).
10. Размещение рекламы в эфире должно иметь разумные ограничения, поскольку на сегодняшний день на некоторых из станций наблюдается явное перенасыщение эфира рекламой. Такое изобилие раздражает слушателей и в конечном итоге приводит к падению рейтинга радиостанции.

Следуя перечисленным рекомендациям, можно значительно увеличить качество современной рекламы на рынке Алтайского края, улучшить систему взаимодействия между рекламодателем и рекламопроизводителем, обеим сторонам достичь желаемых целей. Все, что для этого нужно – профессиональный подход.

*Кидяева Л.А.
студент 5 курса экономического факультета
Кидяева И.А.
студент 5 курса экономического факультета
Мордовский государственный
университет имени Н.П. Огарёва
Россия, г. Саранск.*

**АНАЛИЗ БЮДЖЕТНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ
ЗДРАВООХРАНЕНИЯ В ФИННО-УГОРСКИХ ТЕРРИТОРИЯХ (НА
ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ МОРДОВИЯ И РЕСПУБЛИКИ
МАРИЙ ЭЛ).**

В статье рассматриваются актуальные проблемы финансирования системы здравоохранения регионов финно-угорского типа на примере Республики Мордовия и Республики Марий Эл, в частности, анализируются показатели финансирования здравоохранения по уровням бюджетной системы РФ и по сегментам системы здравоохранения.

Ключевые слова: финансирование, здравоохранение, Республика Мордовия, Республика Марий Эл, консолидированный бюджет субъекта РФ, структура средства.

Здравоохранение играет определяющую роль в обеспечении благополучия человека, формировании здорового гражданского общества. Выполнение этой задачи возможно только при условии устойчивого и непрерывного развития системы здравоохранения, обеспечения его качества на основе сохранения его фундаментальности и соответствия актуальным и перспективным потребностям личности, общества и государства.

Для оценки экономической эффективности финансирования здравоохранения в РМ и РМЭ рассмотрим такой показатель как доля здравоохранения в структуре валового регионального продукта, который является общепринятым способом межстрановых сравнений эффективности и достаточности финансирования здравоохранения, его признанный в мировой практике норматив колеблется не менее 6-8 % ВВП или ВРП. В Республике Мордовия он составляет в 2008 году 6,3%, в 2009 году 7,2%, в 2010 году 7,4%, в среднем за период 6,9%. В Республике Марий Эл в 2008 году он составляет 6,1%, в 2009 году 5,3%, в 2010 году 4,9%, в среднем за период 5,4%. Доля здравоохранения в структуре валового регионального продукта в Республике Марий Эл ниже норматива на 0,6%, а доля здравоохранения в структуре валового регионального продукта в Республике Мордовия находится в пределах данного норматива, что свидетельствует о более эффективном финансировании здравоохранения в Республике Мордовия по сравнению с Республикой Марий Эл. Так же одним из показателей эффективности финансирования здравоохранения является доля расходов на здравоохранение в консолидированном бюджете субъекта РФ. В

Республике Мордовия он составляет в 2008 году 21,4%, в 2009 году 22,6%, в 2010 году 19,4%, в 2011 году 11,5%, в среднем 20,7%. В Республике Марий Эл в 2008 году он составляет 22,5%, в 2009 году 19,3%, в 2010 году 18,5%, в 2011 году 19,1%, в среднем 19,8%. По данному показателю можно сделать вывод о том, что финансирование здравоохранения в Республике Мордовия более эффективно, поскольку расходы в структуре консолидированного бюджета выше.

Финансирование здравоохранения в Республике Мордовия и Республике Марий Эл производится за счёт средств бюджетов различных уровней. Рассмотрим общий объём финансирования здравоохранения [рис. 1].

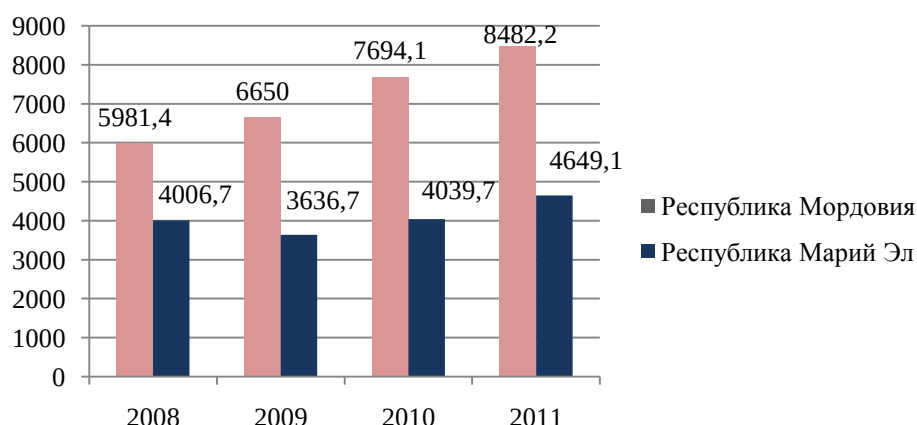


Рисунок 1 - Финансирование здравоохранения из консолидированного бюджета субъекта РФ и территориального государственного внебюджетного фонда, млн. рублей.

На протяжении анализируемого периода наблюдается устойчивая тенденция роста средств на финансирование здравоохранения из консолидированного бюджета субъекта РФ и территориального государственного внебюджетного фонда Республики Мордовия и Республики Марий Эл. Прирост средств в 2011 году по сравнению с 2008 годом составил 41,8% и 16% соответственно. Также наблюдается превышение объёмов финансирования здравоохранения в РМ по сравнению с РМЭ в среднем на 76,2%. В среднем за рассматриваемый период показатель финансирования здравоохранения на душу населения в РМ составляет 8 604,5 рублей, а в РМЭ 5 863,3 рублей.

Рассмотрим финансирование здравоохранения за счёт средств бюджетов различных уровней, а именно за счёт средств бюджета субъекта РФ [рис.2].

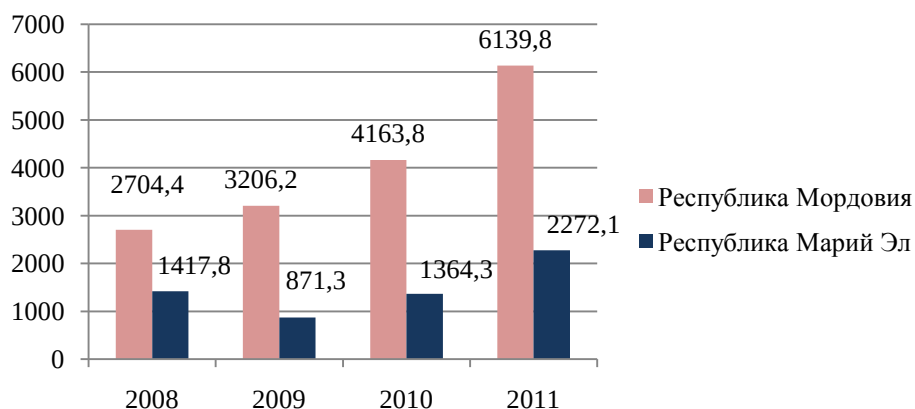


Рисунок 2 - Финансирование здравоохранения из бюджета субъекта РФ, млн. рублей.

На протяжении анализируемого периода наблюдается устойчивая тенденция роста средств на финансирование здравоохранения из бюджетов Республики Мордовия и Республики Марий Эл. Прирост средств в 2011 году по сравнению с 2008 годом составил 127% и 60,2% соответственно. Также наблюдается превышение объемов финансирования здравоохранения в РМ по сравнению с РМЭ в среднем на 183,5%. Однако, в среднем за рассматриваемый период показатель финансирования здравоохранения на душу населения в РМ составляет 4 840,8 рублей, а в РМЭ 2 129 рублей. В структуре финансирования здравоохранения из консолидированного бюджета РМ средства бюджета РМ составляют в среднем 73,9%, в структуре финансирования здравоохранения из консолидированного бюджета РМЭ средства из бюджета РМЭ составляют 56,8%.

Так же в структуре консолидированного бюджета выделяют бюджеты городских округов, рассмотрим финансирование здравоохранения за счёт данных средств [рис. 3].

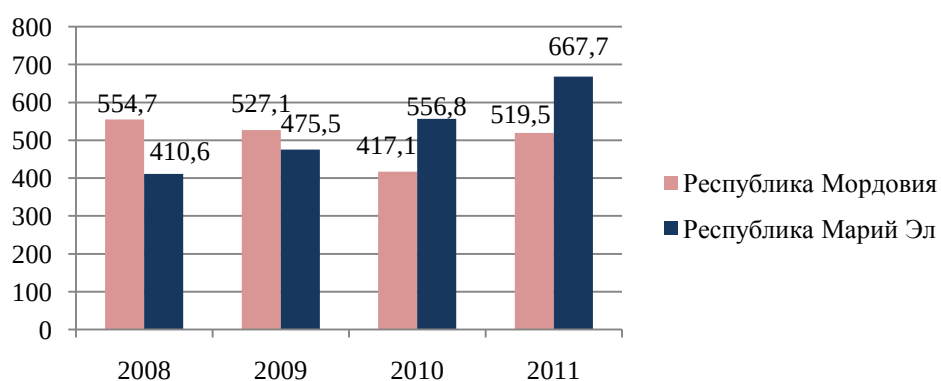


Рисунок 3 - Финансирование здравоохранения из бюджетов городских округов, млн. рублей.

На протяжении анализируемого периода наблюдается тенденция снижения средств на финансирование здравоохранения из бюджетов городских округов Республики Мордовия и тенденция роста средств на финансирование здравоохранения из бюджетов городских округов

Республики Марий Эл. Снижение в РМ в 2011 году по сравнению с 2008 годом составил -6,3%, а рост в РМЭ 62,6%. Также наблюдается снижение объёмов финансирования здравоохранения в РМ по сравнению с РМЭ в среднем на -0,35 %. В среднем за рассматриваемый период показатель финансирования здравоохранения на душу населения в РМ за счёт средств бюджетов городских округов в РМ составляет 602,9 рублей, а в РМЭ 758,1 рублей. Кроме того, в структуре финансирования здравоохранения из консолидированного бюджета РМ средства из бюджетов городских округов в среднем за рассматриваемый период составляют 9,9%, в структуре финансирования здравоохранения из консолидированного бюджета РМЭ средства бюджетов городских округов в среднесрочном периоде составляют 22,9%.

Рассмотрим финансирование здравоохранения за счёт средств бюджетов муниципальных районов [рис.4].

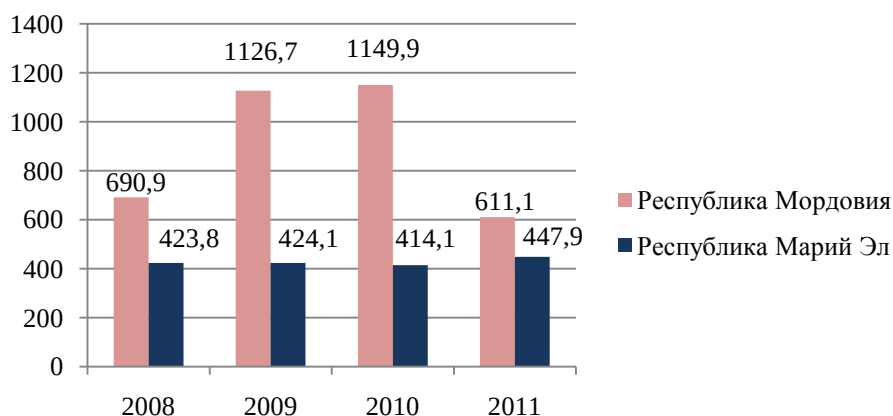


Рисунок 4 - Финансирование здравоохранения из бюджетов муниципальных районов, млн. рублей.

На протяжении анализируемого периода наблюдается тенденция снижения средств на финансирование здравоохранения из бюджетов муниципальных районов Республики Мордовия и тенденция роста средств на финансирование здравоохранения из бюджетов муниципальных районов Республики Марий Эл. Снижение в РМ в 2011 году по сравнению с 2008 годом составил -11,5%, а рост в РМЭ 5,7%. Также наблюдается превышение объёмов финансирования здравоохранения в РМ по сравнению с РМЭ в среднем на 110,7%. В среднем за рассматриваемый период показатель финансирования здравоохранения на душу населения за счёт средств бюджетов муниципальных районов в РМ составляет 1 069,2 рублей, в РМЭ 613,7 рублей. В структуре финансирования здравоохранения из консолидированного бюджета РМ средства бюджетов муниципальных районов составляют в среднесрочном периоде 17,3%, в структуре финансирования здравоохранения из консолидированного бюджета РМЭ средства бюджетов муниципальных районов составляют в среднем за рассматриваемый период 20,1%.

Рассмотрим финансирование здравоохранения за счёт средств бюджетов городских и сельских поселений [рис.5].

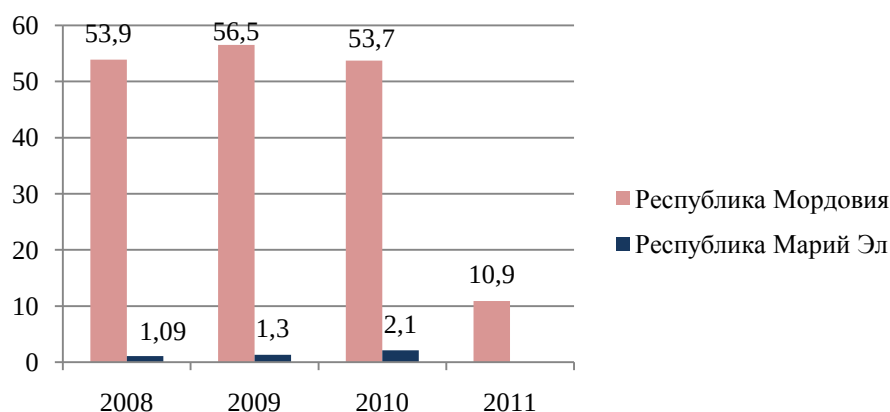


Рисунок 5 - Финансирование здравоохранения из бюджетов городских и сельских поселений, млн. рублей.

На протяжении анализируемого периода наблюдается тенденция снижения средств на финансирование здравоохранения из бюджетов городских и сельских поселений Республики Мордовия и Республики Марий Эл. Прирост средств в 2011 году по сравнению с 2008 годом составил - 79,8% и 0% соответственно. На протяжении анализируемого периода наблюдается очень низкое финансирование здравоохранения из бюджетов городских и сельских поселений в РМЭ, в 2011 году равно 0. В среднесрочном периоде показатель финансирования здравоохранения на душу населения за счёт средств бюджетов городских и сельских поселений в РМ составляет 52,3 рублей. В структуре финансирования здравоохранения из консолидированного бюджета РМ средства бюджетов городских и сельских поселений составляют в среднесрочном периоде 0,9%.

Рассмотрим финансирование здравоохранения за счёт средств бюджета территориального государственного внебюджетного фонда [рис.6].

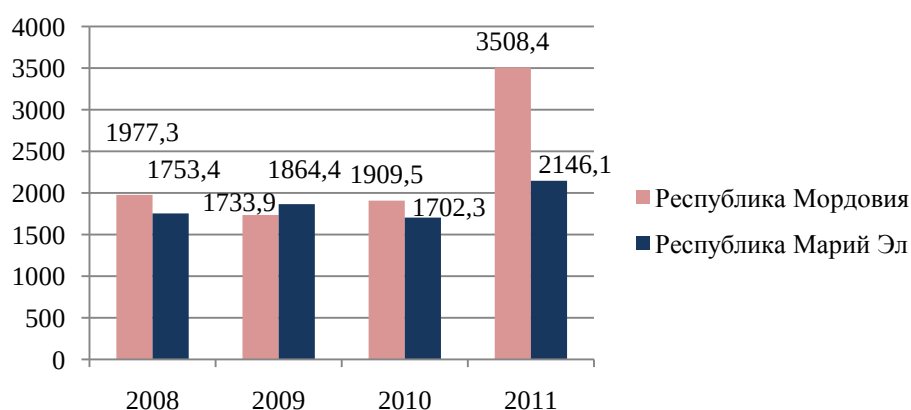


Рисунок 6 - Финансирование здравоохранения из бюджета территориального государственного внебюджетного фонда, млн. рублей.

На протяжении анализируемого периода наблюдается устойчивая тенденция роста средств на финансирование здравоохранения из бюджетов

территориальных государственных внебюджетных фондов Республики Мордовия и Республики Марий Эл. Прирост средств в 2011 году по сравнению с 2008 годом составил 77,4% и 22,4% соответственно. Также наблюдается превышение объемов финансирования здравоохранения в РМ по сравнению с РМЭ в среднем на 20,4%. В среднем за рассматриваемый период показатель финансирования здравоохранения на душу населения за счёт средств бюджета территориального государственного внебюджетного фонда в РМ составляет 2 725,6 рублей, в РМЭ 2 680,4 рублей. В структуре финансирования здравоохранения из бюджета территориального государственного внебюджетного фонда РМ средства составляют в среднесрочном периоде 31,3%, в структуре финансирования здравоохранения из бюджета территориального государственного внебюджетного фонда РМЭ средства составляют в среднем за рассматриваемый период 45,7% за 3 рассмотренных года.

Сравним финансирование здравоохранения в Республике Мордовия и Республике Марий Эл по сегментам здравоохранения. Сведения о финансировании стационарной медицинской помощи [рис.7].

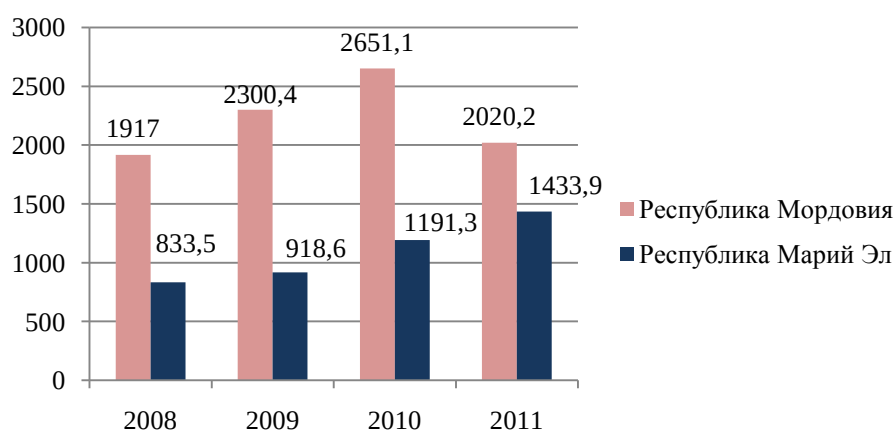


Рисунок 7 - Финансирование стационарной медицинской помощи, млн. рублей.

На протяжении анализируемого периода наблюдается устойчивая тенденция роста средств на финансирование стационарной медицинской помощи в Республике Мордовия и Республике Марий Эл. Прирост средств в 2011 году по сравнению с 2008 годом составил 5,4% и 72% соответственно. Также наблюдается превышение объемов финансирования стационарной медицинской помощи в РМ по сравнению с РМЭ в среднем на 210,9%. В среднем за рассматриваемый период показатель финансирования стационарной медицинской помощи на душу населения в РМ составляет 2 655,8 рублей, а в РМЭ 1 572,5 рублей. В структуре финансирования здравоохранения из консолидированного бюджета РМ средства на стационарную медицинскую помощь составляют в среднем за рассматриваемый период 31,2%, в структуре финансирования

здравоохранения из консолидированного бюджета РМЭ средства на стационарную медицинскую помощь в РМЭ составляют 26,6%.

Рассмотрим финансирование амбулаторной помощи в Республике Мордовия и Республике Марий Эл [рис.8].

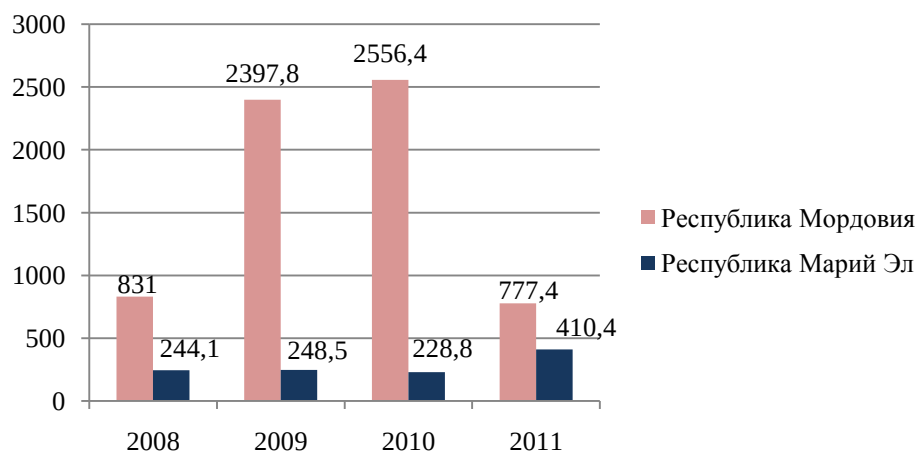


Рисунок 8 - Финансирование амбулаторной помощи, млн. рублей.

На протяжении анализируемого периода наблюдается устойчивая тенденция роста средств на финансирование амбулаторной помощи в Республике Марий Эл и снижение в Республике Мордовия. Прирост средств в 2011 году по сравнению с 2008 годом составил -6,4% и 68,1% соответственно. Также наблюдается превышение объемов финансирования амбулаторной помощи в РМ по сравнению с РМЭ в среднем на 653%. В среднем за рассматриваемый период показатель финансирования амбулаторной помощи на душу населения в РМ составляет 1 960,7 рублей, а в РМЭ 406,6 рублей. В структуре финансирования здравоохранения из консолидированного бюджета РМ средства на амбулаторную помощь составляют в среднем за период 23,1%, в структуре финансирования здравоохранения из консолидированного бюджета РМЭ средства на амбулаторную помощь в РМЭ составляют 6,9%.

Сравним финансирование скорой медицинской помощи в Республике Мордовия и Республике Марий Эл [рис.9].

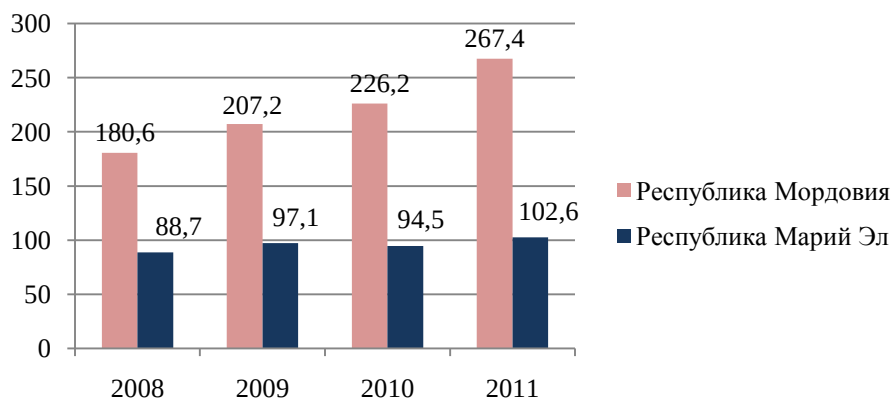


Рисунок 2.9 - Финансирование скорой медицинской помощи, млн. рублей.

На протяжении анализируемого периода наблюдается устойчивая тенденция роста средств на финансирование скорой медицинской помощи в Республике Мордовия и Республике Марий Эл. Прирост средств в 2011 году по сравнению с 2008 годом составил 48% и 15,7% соответственно. Также наблюдается превышение объемов финансирования скорой медицинской помощи в РМ по сравнению с РМЭ в среднем на 229,3%. В среднем за рассматриваемый период показатель финансирования скорой медицинской помощи на душу населения в РМ составляет 137,4 рублей, а в РМЭ 263,2 рублей. В структуре финансирования здравоохранения из консолидированного бюджета РМ средства на скорую медицинскую помощь составляют в среднем за период 3,1%, в структуре финансирования здравоохранения из консолидированного бюджета РМЭ средства на скорую медицинскую помощь в РМЭ составляют 0,5%.

Сравним финансирование стационарно-оздоровительной помощи в Республике Мордовия и Республике Марий Эл [рис.10].

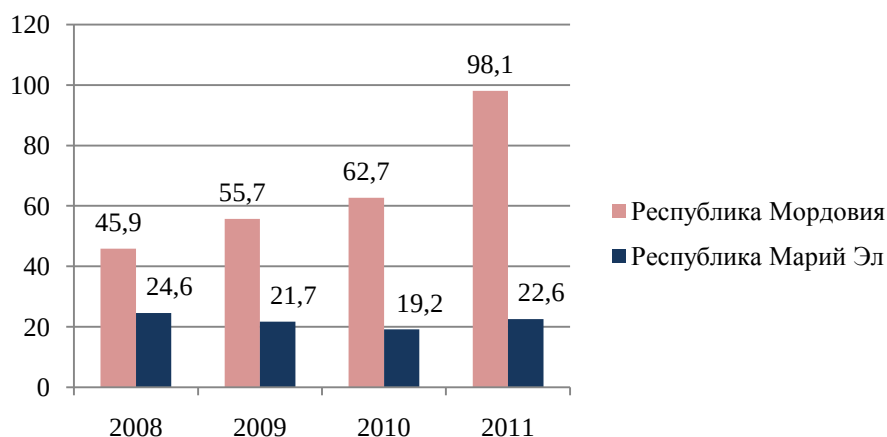


Рисунок 10 - Финансирование стационарно-оздоровительной помощи, млн. рублей.

На протяжении анализируемого периода наблюдается устойчивая тенденция роста средств на финансирование стационарно-оздоровительной помощи в Республике Мордовия и снижения в Республике Марий Эл. Прирост средств в 2011 году по сравнению с 2008 годом составил 113,7% и - 8,1% соответственно. Также наблюдается превышение объемов финансирования стационарно-оздоровительной помощи в РМЭ по сравнению с РМ в среднем на 300,9%. В среднем за рассматриваемый период показатель финансирования стационарно-оздоровительной помощи на душу населения в РМ составляет 31,6 рублей, а в РМЭ 78,3 рублей. В структуре финансирования здравоохранения из консолидированного бюджета РМ средства на стационарно-оздоровительную помощь составляют в среднем за период 0,9%, в структуре финансирования здравоохранения из консолидированного бюджета РМЭ средства на стационарно-оздоровительную помощь в РМЭ составляют 0,4%.

Сравним финансирование заготовки, переработки, хранение и обеспечение безопасности донорской крови и её компонентов в Республике Мордовия и Республике Марий Эл [рис. 11].

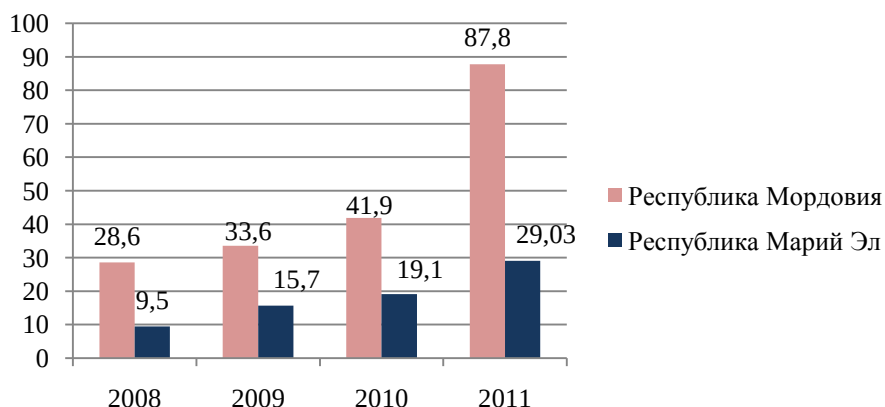


Рисунок 11 - Финансирование заготовки, переработки, хранение и обеспечение безопасности донорской крови и её компонентов, млн. рублей.

На протяжении анализируемого периода наблюдается устойчивая тенденция роста средств на финансирование заготовки, переработки, хранение и обеспечение безопасности донорской крови и её компонентов в Республике Мордовия и Республике Марий Эл. Прирост средств в 2011 году по сравнению с 2008 годом составил 206,9% и 205,2% соответственно. Также наблюдается превышение объёмов финансирования заготовки, переработки, хранение и обеспечение безопасности донорской крови и её компонентов в РМ по сравнению с РМЭ в среднем на 259,3%. В среднем за рассматриваемый период показатель финансирования заготовки, переработки, хранение и обеспечение безопасности донорской крови и её компонентов на душу населения в РМ составляет 57,2 рублей, а в РМЭ 26,3 рублей. В структуре финансирования здравоохранения из консолидированного бюджета РМ средства на заготовку, переработку, хранение и обеспечение безопасности донорской крови и её компонентов составляют в среднем за период 0,6%, в структуре финансирования здравоохранения из консолидированного бюджета РМЭ средства на заготовку, переработку, хранение и обеспечение безопасности донорской крови и её компонентов в РМЭ составляют 12,1%.

Так же рассмотрим финансирование физической культуры и спорта в Республике Мордовия и Республике Марий Эл [рис.12].

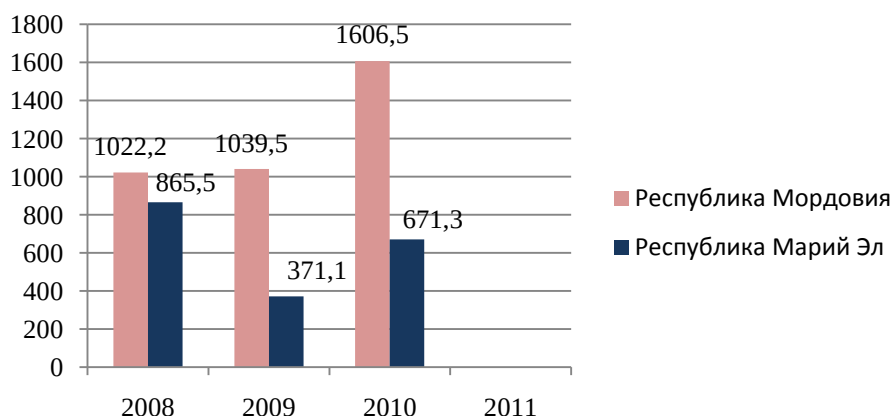


Рисунок 12 - Финансирование физической культуры и спорта, млн. рублей.

На протяжении анализируемого периода наблюдается устойчивая тенденция роста средств на финансирование физической культуры и спорта в Республике Мордовия и снижения Республике Марий Эл. Прирост средств в 2010 году по сравнению с 2008 годом составил 57,1% и -22,4% соответственно. Также наблюдается превышение объёмов финансирования физической культуры и спорта в РМ по сравнению с РМЭ в среднем на 292,3%. В среднем за рассматриваемый период показатель финансирования физической культуры и спорта на душу населения в РМ составляет 1 463,8 рублей, а в РМЭ 910,9 рублей. В структуре финансирования здравоохранения из консолидированного бюджета РМ средства на физическую культуру и спорта составляют в среднем за период 13,4%, в структуре финансирования здравоохранения из консолидированного бюджета РМЭ средства на физическую культуру и спорт в РМЭ составляют 51,1%.

Сравним финансирование других вопросов в области здравоохранения, физической культуры и спорта в Республике Мордовия и Республике Марий Эл [рис.13].

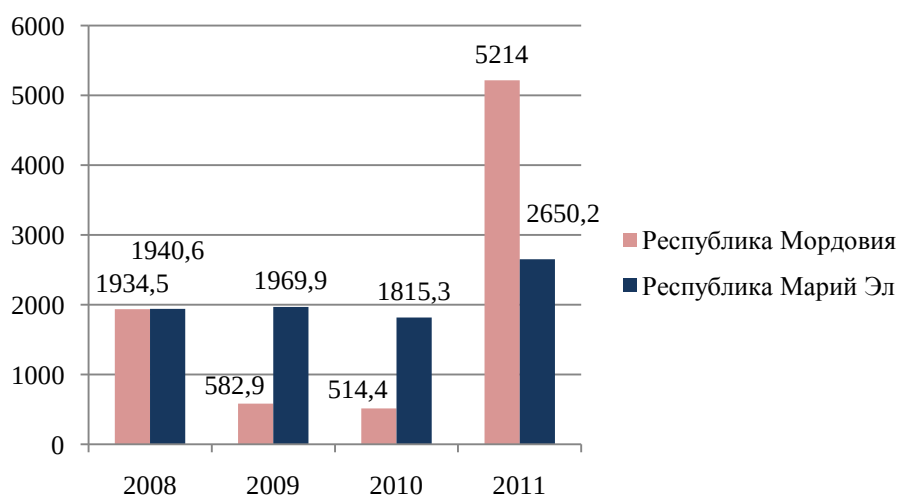


Рисунок 13 - Финансирование других вопросов в области здравоохранения, физической культуры и спорта, млн. рублей.

На протяжении анализируемого периода наблюдается устойчивая тенденция роста средств на финансирование других вопросов в области здравоохранения, физической культуры и спорта в Республике Мордовия и Республике Марий Эл. Прирост средств в 2011 году по сравнению с 2008 годом составил 169,5% и 36,5% соответственно. Также наблюдается превышение объёмов финансирования других вопросов в области здравоохранения, физической культуры и спорта в РМЭ по сравнению с РМ в среднем на 88,6%. В среднем за рассматриваемый период показатель финансирования других вопросов в области здравоохранения, физической культуры и спорта на душу населения в РМ составляет 2 459,4 рублей, а в РМЭ 3 005,5 рублей. В структуре финансирования здравоохранения из консолидированного бюджета РМ средства на другие вопросы в области здравоохранения, физической культуры и спорта составляют в среднем за период 27,3%, в структуре финансирования здравоохранения из консолидированного бюджета РМЭ средства на другие вопросы в области здравоохранения, физической культуры и спорта в РМЭ составляют 0,15%.

В финансировании здравоохранения по сегментам в Республиках Мордовия и Марий Эл можно подвести следующие итоги: наибольший удельный вес в общем объёме финансирования здравоохранения занимают расходы на оплату труда и начисления на выплаты по оплате труда в финансировании стационарной, скорой, стационарно-оздоровительной помощи, заготовки, переработки, хранения и обеспечения безопасности донорской крови и её компонентов, других вопросов в области здравоохранения. Это объясняется спецификой деятельности учреждений здравоохранения, связанная с выплатой заработной платы и осуществления начислений на оплату труда врачам, медсёстрам и почему медицинскому персоналу. В финансировании амбулаторной наибольшую долю занимают расходы на социальное обеспечение, что связано с обеспечением лекарствами для лечения отдельных социально-значимых заболеваний в рамках амбулаторной помощи. В финансировании физической культуры и спорта наибольшую долю занимают расходы на увеличение стоимости основных средств. Это связано, прежде всего, с проведением соответствующих мероприятий, реализацией проектов и программ в рамках данного направления финансирования здравоохранения в Республиках.

На основе произведённого сравнительного анализа финансирования здравоохранения в Республике Мордовия и Республике Марий Эл можно сделать следующие итоги:

— на протяжении анализируемого периода наблюдается рост объёмов финансирования здравоохранения: в РМ он составил 141,8%, в РМЭ 116%;

— финансирование здравоохранения в РМ осуществляется преимущественно за счёт средств бюджетов субъекта РФ 73,9%, городских округов 9,9%, муниципальных районов 17,3%, городских и

сельских поселений 0,9%, бюджета территориального государственного внебюджетного фонда 31,3%. Финансирование здравоохранения в РМЭ производится за счёт средств бюджетов субъекта РФ 56,8%, городских округов 22,9%, муниципальных районов 20,1%, бюджета территориального государственного внебюджетного фонда 45,7%;

— абсолютный показатель финансирования здравоохранения Республики Мордовия выше на 76,4 %, чем в Республике Марий Эл, анализ относительных показателей свидетельствует о недостаточности финансирования здравоохранения РМЭ по сравнению с РМ, так как финансирование здравоохранения на душу населения в РМ превышает финансирование здравоохранения в РМЭ на 2 741,2рублей;

— по сегментам здравоохранения наблюдается практически равный объём финансирования за исключением финансирования амбулаторной помощи, на него в РМ приходится больший объём средств, чем в РМЭ в среднем на 16,2% и финансирования заготовки, переработки, хранения и обеспечения безопасности донорской крови и её компонентов на 11,5% и финансирования физической культуры и спорта в РМЭ приходится больший объём средств, чем в РМ в среднем на 37,7%;

— стационарная медицинская помощь занимает наибольшую долю в структуре финансирования здравоохранения в РМ 31,2%, в РМЭ наибольшую долю в структуре финансирования здравоохранения занимает физическая культура и спорт 51,1%.

Использованные источники:

- 1.Официальный сайт Федерального Казначейства Российской Федерации [Электронный ресурс] – режим доступа: <http://www.roskazna.ru>.
- 2.Официальный сайт Министерства здравоохранения Республики Мордовия [Электронный ресурс] – режим доступа: <http://minzdrav.e-mordovia.ru>
- 3.Официальный сайт Министерства здравоохранения Республики Марий Эл [Электронный ресурс] – режим доступа: <http://www.minzdrav-rme.ru>

Киселёва А.А.

студент

Юнусбаева В.Ф.

ассистент

ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ

Россия, г.Уфа

РАЗВИТИЕ ТЕРРИТОРИЙ УФИМСКОГО РАЙОНА

Развитие района с его поселением и взаимосвязи между – одни из базовых условий социально-культурной жизни населения и его свободной хозяйственно-экономической деятельности, хозяйственных инвестиций и жизненного обустройства. Обеспечение свободного доступа всех заинтересованных граждан и инвесторов к социально-культурному и хозяйственно-экономическому освоению территориальных ресурсов одна из

важнейших задач местного самоуправления. Территориальное планирование и его система в районе основана на транспортных, административных, инфраструктурных и информационных технологических ограничениях конца 30 года XX века.

За счет своего расположения в жизни и истории Уфимского района произошло много исторических событий которые повлияли на его судьбу. Впервые о регулярных поселениях в этом районе было упомянуто в глубокой древности, в связи с этим история освоения земель современного Уфимского района неразделима с возникновением самого города Уфа [1].

При организации городского расселения основными задачами выделялись застройки ближайших территорий таких как Затон, Дема, Шакша и других, что со временем приведет к уменьшению ежедневных миграционных потоков.

Последующие градостроительные обустройства территории Уфимского полуострова подразумевают передачу земель в пользу селитебных зон, что непосредственно влечет за собой увеличение территории для общественных жилых застроек, коммунальных и складских территорий, находящихся в жилых зонах, зеленых насаждений общего пользования, сокращения промышленных и вывода или ликвидации опасных вредоносных производственных веществ, уплотнения существующей промышленной и производственных зон [3].

В следующем году в Уфе особое внимание будет уделяться построению спортивных объектов, среди них такие как лыжный стадион на территории Парка культуры и отдыха имени Мажита Гафури, центр спортивной подготовки по улице Камышлинской в Ленинском районе, Гафури, специализированный гимнастический комплекс на пересечении улиц Авроры и Рабкоров, крытый каток в Орджоникидзевском районе. В будущем Администрация планирует возведение центров единоборства на бульваре Баландина и современного пятиборья возле спортивного оздоровительного комплекса «Биатлон», физкультурно-оздоровительного комплекса в Демском районе. К чемпионату мира по футболу который пройдет в России в 2018 году идет строительство нового футбольного стадиона в Уфе, который будет располагаться на участке вдоль трассы Уфа — аэропорт, в районе поселка Цветы Башкирии.

В Уфе к проведению саммитов ШОС и БРИКС будут построены 10 новых гостиниц. Новые гостиницы будут построены в районе ипподрома «Акбузат», Конгресс-холла, , Республиканского выставочного комплекса, Гостиного двора, развлекательного комплекса «Огни Уфы», напротив сквера им. В.Маяковского, на перекрестке улиц Заки Валиди и Цурюпы, возле здания банка «Уралсиб» на улице Революционная. Также известно, что в Уфе появятся всемирно известные гостиницы такие как Hilton, Holiday Inn и Radisson. На территории Уфимского района необходимо расселить 4810 жилых домов, где будут заселены 70 тысяч человек.

Вместо возведения гигантского спального района, по сути «второй» Уфы в Юрмаше и Шакше, рассчитанного на 300тыс. жителей, решением генплана будет организовано более компактное расселение на Уфимском полуострове, с превличением всех имеющихся резервов реконструкции существующих жилых и нежилых фондов. Новые жилищные постройки будут сконцентрированы в экологически чистых, и более привлекательных с природной точки зрения районах Затона и Демы, которое в дальнейшем позволит городу достичь планов социальной программы по расселению непригодного аварийного жилья.

Также разворачивается проект «Башкирской лесопромышленной компании» по строительству завода большеформатной фанеры, «Фармстандарт» строит цех поливитаминных драже и завершается строительство завода газосиликатных блоков компании «Главбашстрой». Помимо всего вышесказанного в Уфе запущены 71 инвестиционный проект стоимостью в 115 млрд рублей, в будущем это даст порядка 14 тысяч рабочих мест.

Генеральный план развития Уфы на период до 2025 года предполагает строительство свыше 30-ти подземных и надземных переходов, способных решить вопрос безопасного пересечения наиболее оживленных городских магистралей.

Корректировкой генплана предлагается комплексное решение всех поставленных задач устойчивого функционирования городского округа «Уфа».

В результате создаются объективные предпосылки формирования более тесных технологических, технических, хозяйственных и иных межотраслевых связей (связей между предприятиями), например, по совместному использованию инфраструктур производства в рамках городского округа. Это, в свою очередь, послужит основой для более эффективного перераспределения финансовых, материальных, трудовых, сырьевых и иных ресурсов и потоков между Уфой и прилегающей территорией Уфимского района.

Внутри города площадок для большого строительства практически не осталось. Принято решение начинать осваивать территорию Забелья – от Затона до Демы. Развитие города пойдет в этом направлении. В общей сложности там появятся шесть миллионов квадратных метров жилья. Эта работа рассчитана на несколько лет. Южную и северные части столицы вновь соединит электротранспорт. В Уфе намерены возобновить движение трамваев между Черниковкой и центром. На сегодняшний день обсуждается вопрос, во сколько это обойдется городу [2].

Использованные источники:

1. Ганеева Р.Г. История Уфы. Краткий очерк.- Башкирское кн. изд-во, 2006.- 256с.

2. Главархитектура Администрации городского округа город Уфа Республики Башкортостан <http://www.gorodufa.ru/>
3. Официальный сайт городского округа Уфа Республики Башкортостан <http://ufacity.info/>

*Климов Р.В., к.т.н.
доцент, учёный секретарь
Всероссийский научно-исследовательский
институт социального развития села
ФГБОУ ВПО «Орловский государственный
аграрный университет»
Россия, г. Орёл*

ПРОВЕДЕНИЕ СОЦИОЛОГИЧЕСКОГО ИССЛЕДОВАНИЯ АКТУАЛЬНОСТИ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОГО ТУРИЗМА В ОРЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Орловская область обладает хорошими ресурсами для развития туризма. Сегодня в отрасли работает 9 туроператорских компаний, 89 туристских агентств в городе Орле и 7 по области, 23 гостиничных хозяйства, 4 санатория, пансионат, 15 детских оздоровительных центров, 3 туристских базы.

Туристская специфика Орловской области обуславливается как географическими, так и историческими причинами. Географически территория области уникальна водоразделом трех речных бассейнов - Деснянского, Волжского и Донского, что создавало идеальные условия для сухопутных путешествий. Сегодня область характеризуется разнообразием рельефов, климатических зон, животного и растительного мира, значительным рекреационным потенциалом.

В Орловской области, по данным Управления культуры и архивного дела Орловской области, рейтинг популярности различных видов и направлений въездного и внутриобластного туризма на сегодняшний день выглядит следующим образом:

- культурно-познавательный туризм – 43 %;
- природно-экологический туризм – 35 %;
- лечебно-оздоровительный туризм – 7 %;
- деловой туризм – 5 %;
- паломнический туризм – 4 %;
- событийный туризм – 3 %;
- спортивный туризм – 2 %;
- сельский туризм - 1 % [2].

В соответствии с Постановлением Правительства Орловской области № 4 от 12 января 2010 г. (с изменениями от 30 октября 2012 г.) принята долгосрочная областная целевая программа «Развитие туризма в Орловской области на 2011 - 2015 годы». Основная цель Программы - создание в

Орловской области современного и конкурентоспособного туристского комплекса, вносящего вклад в развитие экономики и социальной сферы региона за счет поступлений налоговых платежей из сферы туризма и смежных отраслей, притока дополнительных инвестиций, образования новых рабочих мест.

Непростая экономическая ситуация, сложившаяся в результате мирового финансового кризиса, порой вынуждает многие хозяйствующие субъекты сократить расходы и искать скрытые резервы для дальнейшего своего развития. Одним из способов привлечения таких скрытых резервов для сельского хозяйства Орловской области являются несельскохозяйственные виды деятельности, в частности туризм.

Не секрет, что для целого ряда субъектов Российской Федерации (Алтайский и Краснодарский край, Карелия и т.д.) сельский туризм и система частных гостиниц стали существенным источником дополнительного, а иногда и основного дохода для местного населения.

Основные проблемы, препятствующие развитию сельского туризма в Орловской области это полное отсутствие правовой базы, отсутствие четкой классификации туров и услуг в данном виде туризма, существующие объекты сельского туризма имеют закрытый круг клиентов, с которыми они работают, а порой это частные сообщества типа «есть такое место для отдыха на n-ом километре» и соответственно нет никакой официальной информации, которую могут использовать туристические фирмы для организации деятельности.

Очевидны становятся то, что в этом направлении необходимы кардинальные действия, причем порой «камнем преткновения» становится риторический финансовый вопрос: «где взять деньги?». Одним из, казалось бы, простых ответов является – найти инвестора, готового вложиться в развитие конкретной сельской территории. Здесь-то и начинается головная боль глав регионов, муниципальных образований, поселковой администрации. Привлечь бизнес (агробизнес), к решению этой задачи с каждым годом становится всё труднее и труднее – нет выгоды.

Не спроста акцент делается на участии агробизнеса в финансировании. Есть ряд примеров, когда именно этот вид бизнесменов в какой-то мере чувствует свою социальную роль в «подъеме с кален» российского села [1].

Проводились исследования по изучению роли сельского туризма в повышении социальной ответственности агробизнеса (на примере Орловской области).

Были проведены маркетинговые исследования. Для проведения опроса была разработана анкета, содержащая вопросы, наиболее полно характеризующие предпочтения потребителей услуг сельского туризма, например Орла и Орловской области, и необходимость проведения исследований в этом направлении.

При изучении общественного мнения применялся выборочный метод наблюдения, при котором исследованию подвергается выборочная часть населения из общей совокупности.

В опросе приняли участие 100 респондентов в возрасте от 18 до 66 лет. Половозрастное распределение респондентов приведено на рисунке 1.

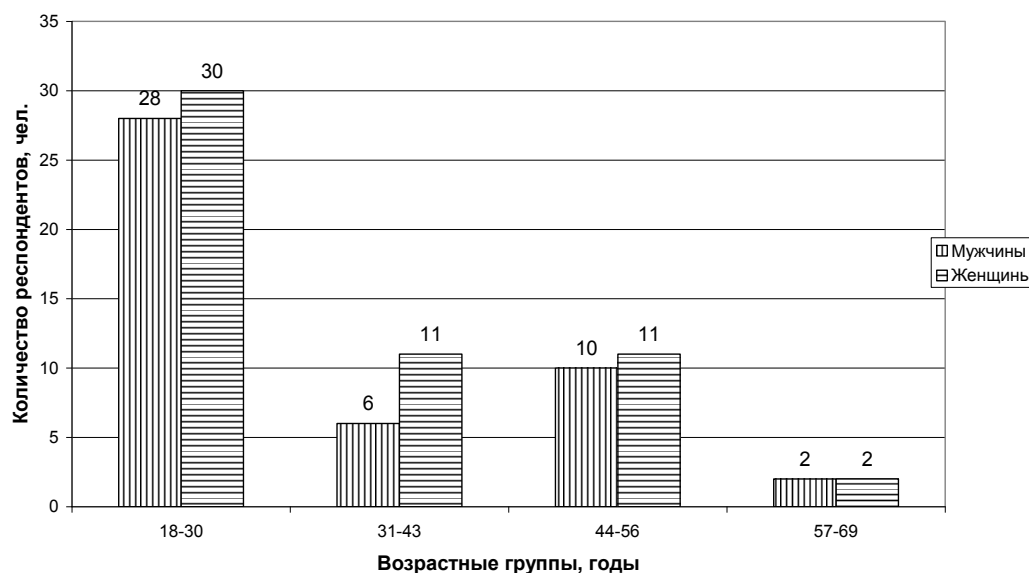


Рисунок 1 - Половозрастное распределение респондентов

Основная масса опрошенных (58 человек) в возрасте от 18 до 50 лет. Количество женщин немного превышает мужчин по всем половозрастным группам, кроме последней, здесь равное.

Уровень образования респондентов приведен на рисунке 2.

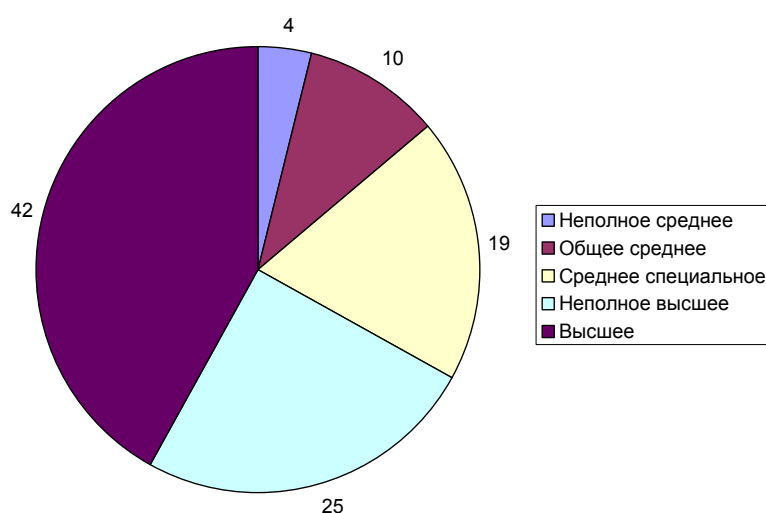


Рисунок 2 - Уровень образования респондентов

Как видно из рисунка, большая часть респондентов имеют высшее образование (42 %) и неполное высшее (25 %). Таким образом, 67 % опрошенных относятся к интеллигенции.

Предпочтения респондентов относительно мест отдыха приведены на рисунке 3.

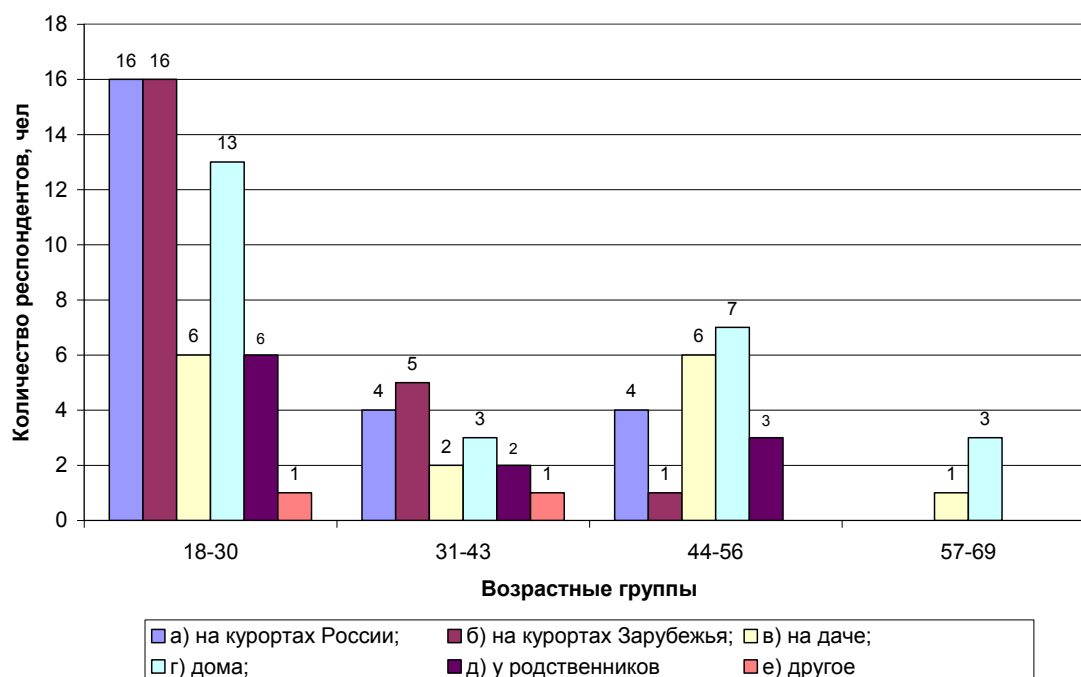


Рисунок 3 – Предпочтения респондентов относительно мест отдыха

Можно сделать вывод, о том, что самыми популярными местами отдыха являются курорты России, Зарубежья и отдых дома. Но есть особенности предпочтений по возрастной группе 44-56 лет - люди больше предпочитают проводить отдых на дачах.

Более 95 % опрошенных знают достопримечательности Орла и Орловской области, называя такие объекты, как НП «Орловское Полесье», Спасское-Лутовиново, усадьба Сабурово-Каменское, музей писателей-орловцев. Эти рекреационные ресурсы у всех на слуху. Назвать какие-то неизвестные или малоизвестные широкому кругу затруднились.

Осведомлённость респондентов о наличии туристических маршрутов в Орловской области приведено на рисунке 4.

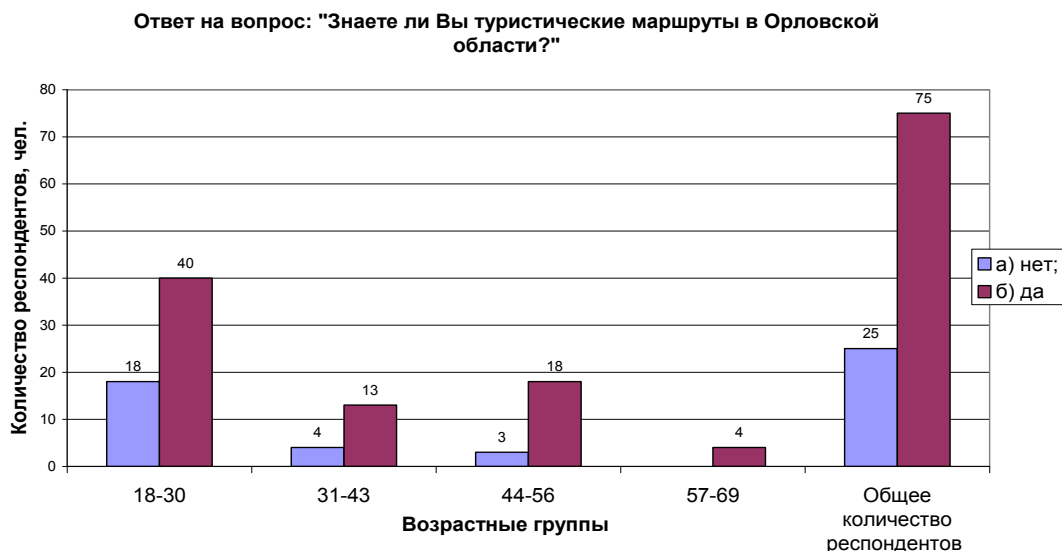


Рисунок 4 – Осведомлённость респондентов о наличии туристических маршрутов в Орловской области

Осведомлённость респондентов о наличии туристических маршрутов в Орловской области хорошее – более половины респондентов в каждой из возрастных групп положительно ответили на вопрос.

Осведомлённость респондентов о виде туризма – «сельский», приведена на рисунке 5.



Рисунок 5 – Осведомлённость респондентов о сельском туризме

Очевидно, что общая информированность потенциальных потребителей этого вида услуги недостаточная. Из 100 человек только 34 знают о таком виде туризма, 50 – даже не слышали, а 16 – только немного слышали (могут понимать ошибочно).

Полученные результаты позволяют с уверенностью говорить о том, что необходима популяризация сельского туризма.

На рисунке 6 приведены данные об актуальности сельского туризма среди респондентов как вида отдыха.

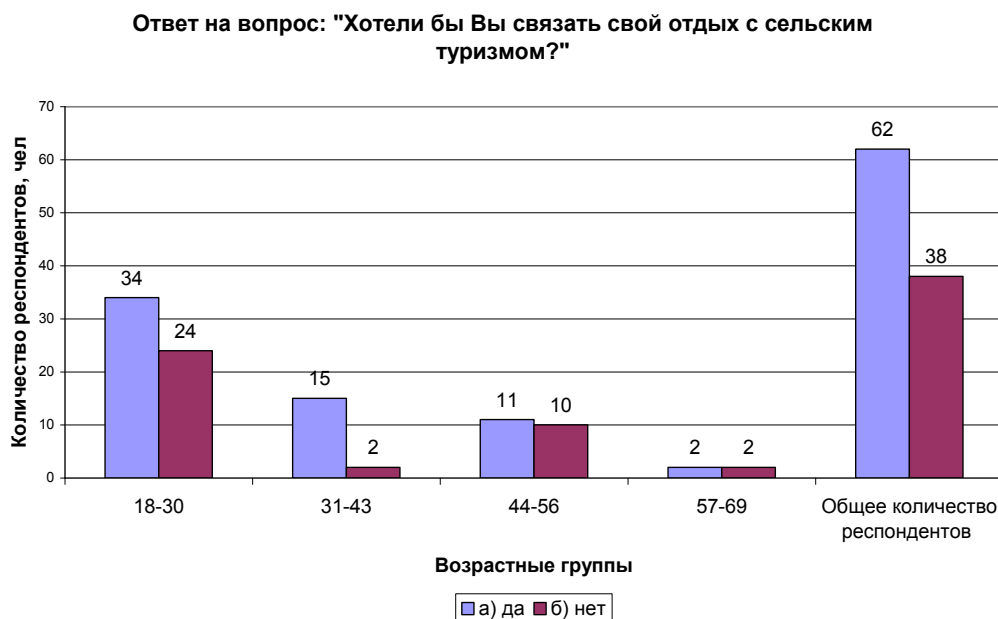


Рисунок 6 – Желание респондентов связать свой отдых с сельским туризмом

Полученные данные свидетельствуют о преобладающем желании во всех возрастных группах связать свой отдых с сельским туризмом. Причём, наибольшее предпочтение выявлено в возрастной группе 31-43 года. Вероятно, это связано с тем, что представители данной группы обладают наиболее активной жизненной позицией и достигли стабильного материального и социального положения в обществе.

У респондентов, выбравших сельский туризм, как вид отдыха, был выяснен сезон года, благоприятный для них. Данные приведены на рисунке 7.

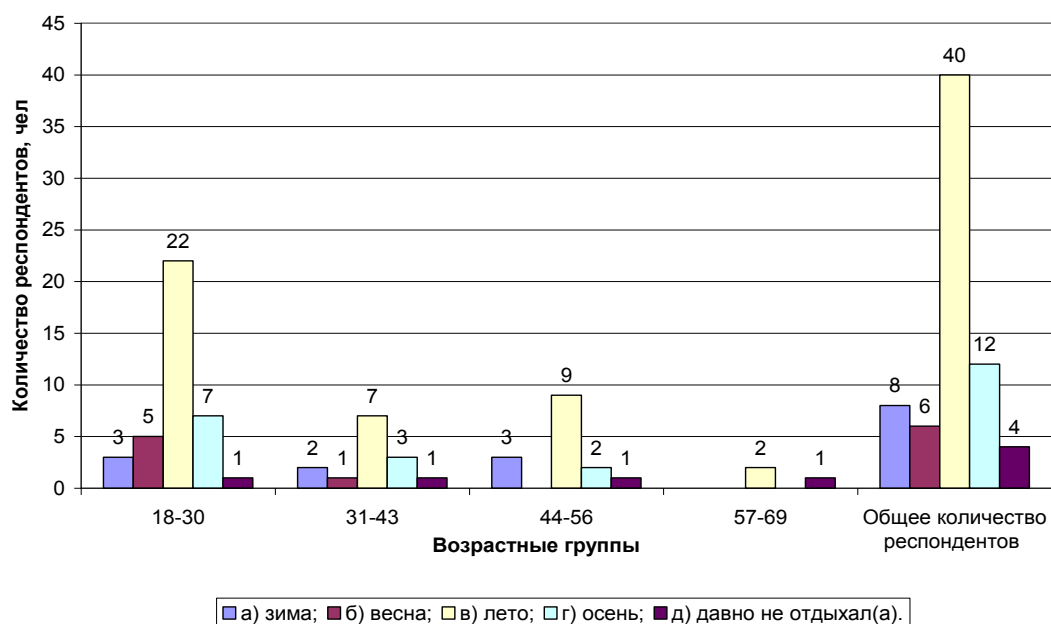


Рисунок 7 – Предпочтительный сезон отдыха респондентов

Подавляющее большинство, что было предсказуемо, отдало предпочтение летнему периоду для отдыха, когда большинство населения страны находится в отпусках. На втором месте – осень, на третьем – зима.

На рисунке 8 приведены сроки отдыха респондентов, если бы они выбрали для отдыха сельский туризм.

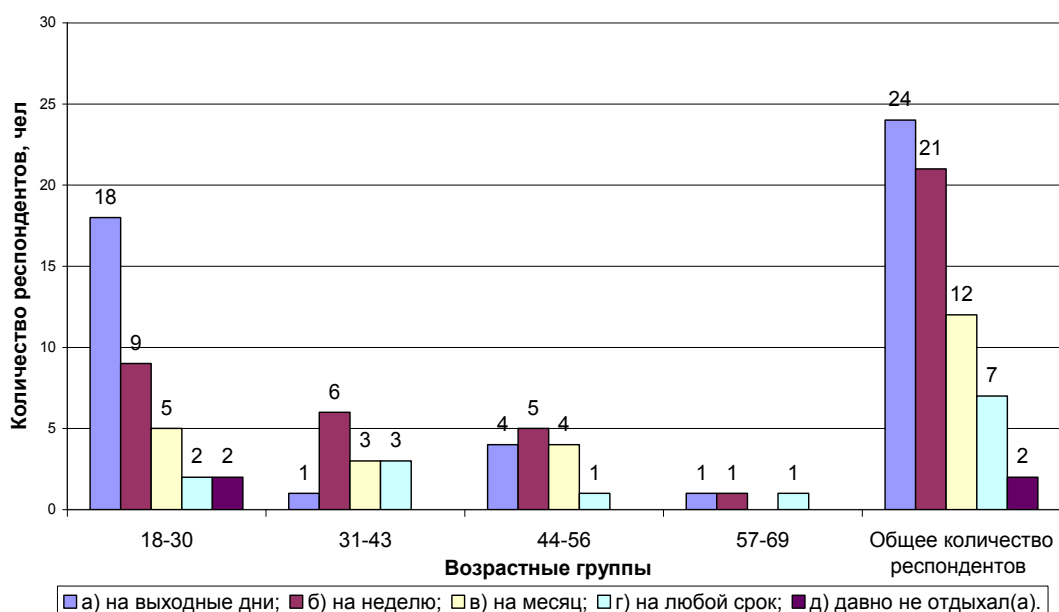


Рисунок 8 – Сроки отдыха респондентов, выбравших сельский туризм

Анализ данных показывает, что время отдыха респондентов в сельской местности приходится на выходные дни (24 человека) и неделю (21 человек). Отдохнуть полноценно – месяц – в сельской местности желало бы 12 человек.

Варианты проживания отдыхающих в сельской местности могут

разниться, и зависеть от множества факторов, как экономических, так и социальных, физиологических, эстетических. Предпочтительные варианты проживания респондентов приведены на рисунке 9.

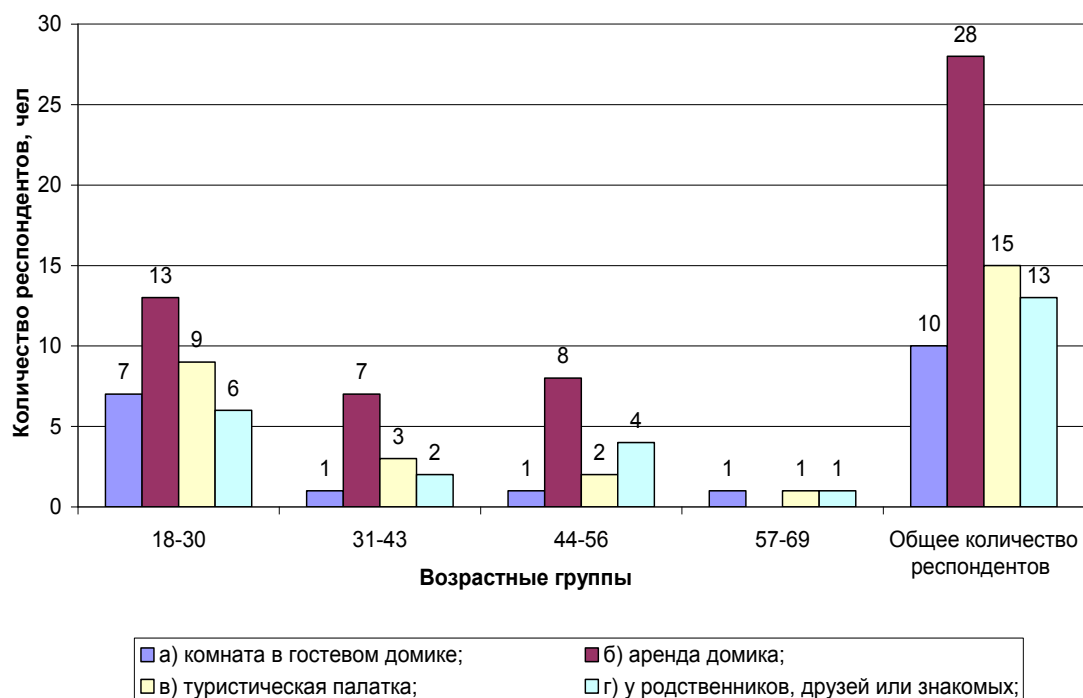


Рисунок 9 – Предпочтительные варианты проживания респондентов

Во всех возрастных группах по количеству ответов лидирует «аренда домика». Затем, как не странно, пусть и с минимальным отрывом в два ответа, по сравнению с «проживанием у родственников, друзей или знакомых», лидирует «проживание в туристической палатке». Причем такой вариант выбран в двух группах 18-30 лет и 31-43 года.

На вопрос о том, что Вы ожидаете от сельского туризма, почти 90 % ответов распределились между следующими тремя вариантами:

- а) чистого воздуха, сельской тишины и натуральных продуктов;
- б) ощущения близости с природой;
- г) получения новых впечатлений.

Около 9 % из этого числа ответили, что им важна возможность развлечения для детей и проведение досуга для взрослых.

На рисунке 10 приводятся данные о размерах денежных средств, которые респонденты готовы потратить за сутки отдыха в сельской местности, а на рисунке 11 - которые готовы потратить за дополнительные услуги.

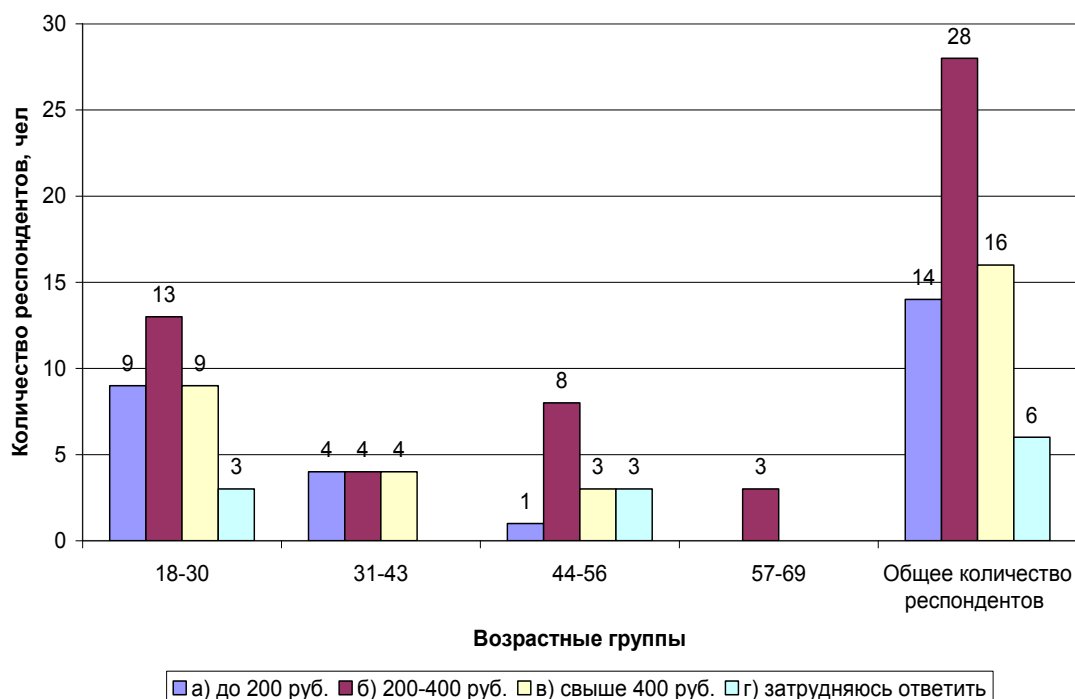


Рисунок 10 – Размеры денежной суммы за сутки отдыха в сельской местности

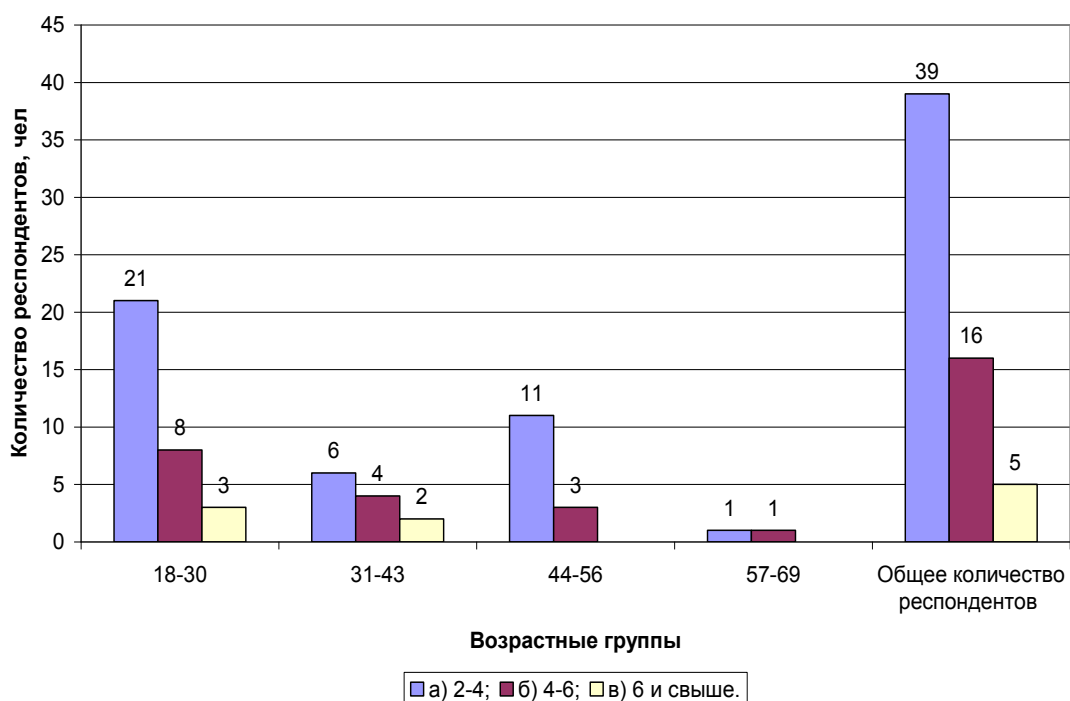


Рисунок 11 – Размеры денежной суммы за дополнительные услуги

Большинство респондентов готовы потратить незначительные денежные суммы как в сутки (200-400 руб.), так и за дополнительные услуги (2-4 тыс. руб.).

На вопрос: «Какие культурные мероприятия в сельской местности Вам были бы интересны в теплое время года?» предпочтения респондентов разделись на 3 составляющие:

1) **сельские забавы**, например, катание на тракторе (30 %), верхом на лошадях (18 %).

2) **охота и рыбная ловля** с возможным прокатом инвентаря (27 %).

3) **организованные походы** (25 %).

Относительно времяпровождения отдыхающих в холодное время года отмечается то, что люди в равной степени хотели бы заняться на отдыхе традиционными зимними развлечениями – катанием с горок, на санях (игре в снежки – только 10 %). Тридцать процентов опрошенных отметили важность проведения ярмарок с продажей с/х продукции по ценам ниже рыночных на 20-30 %.

На рисунке 12 приводятся данные о заинтересованности респондентов в народных промыслах и ремёслах.

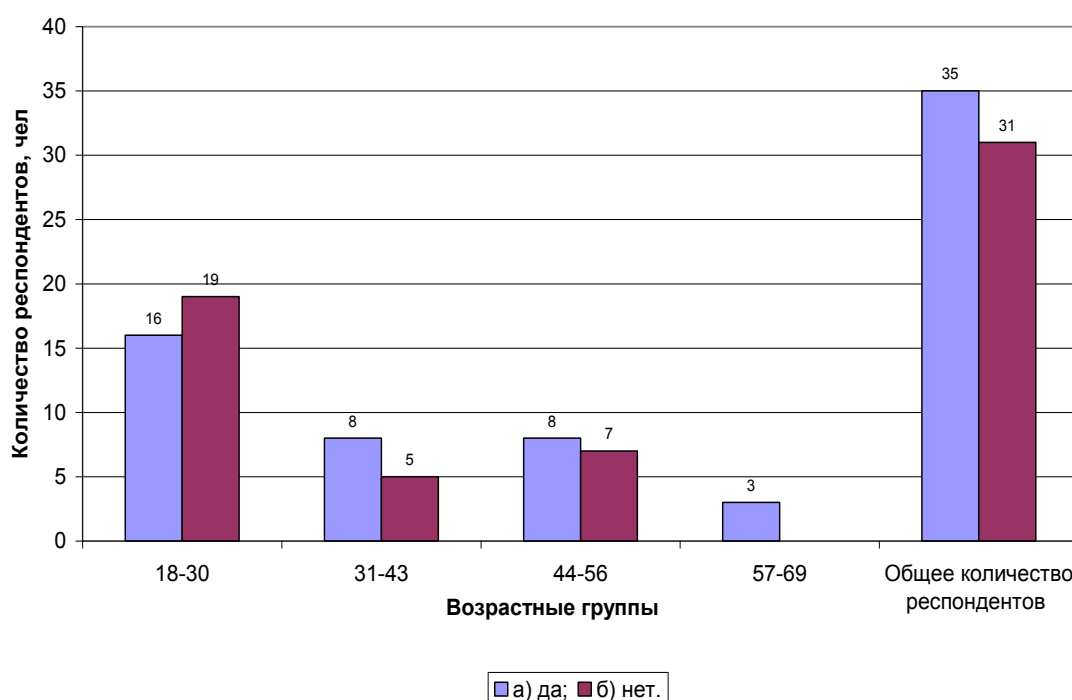


Рисунок 12 – Заинтересованность респондентов в народных промыслах и ремёслах

Очевидно, что превалирующей заинтересованности в народных промыслах и ремёслах не наблюдается.

Эти результаты в очередной раз свидетельствуют о падении интереса к старинным народным традициям, о потере связи между поколениями, об обескультировании нации, всеобщей европеизации российского общества. По-нашему мнению, это тревожный сигнал, требующий неотложных мер. Сказать однозначно – кто должен принимать эти меры сложно. Здесь нельзя решить всё несколькими предложениями, и быстро, необходим целый комплекс мероприятий, вплоть до создания Программ и Концепций «привития культуры». Но на первое место поставили бы семью. Это именно тот институт, который закладывает основу социального поведения индивидуума. Ни один руководитель, ни какого ранга не сделает того, что

могут близкие и родные.

На рисунке 13 приведены факторы, по-мнению респондентов, сдерживающие развитие сельского туризма в Орловской области.



Рисунок 13 – Факторы, сдерживающие развитие сельского туризма в Орловской области

Главенствующей позицией (39 человек) в вопросе о факторах, сдерживающих развитие туризма, в том числе сельского, является отсутствие интересных туристических маршрутов. Здесь следует понимать не то, что маршрутов нет, они есть – просто не интересны потенциальному потребителю услуги. Респонденты отмечают и то, что маршруты есть, но не развита инфраструктура (дороги, жильё, сфера услуг и т.д.) (16 человек).

Полученные в ходе социологических исследований данные могут быть отнесены и к другим областям и регионам, где развитие туризма находится в «зачаточном» состоянии. Причём речь не идёт о культурно-познавательном туризме, а именно об организации субъектов малого предпринимательства, в разрезе предоставления туристических услуг на сельских территориях совместно с созданием минипредприятий, производящих продовольственные и непродовольственные товары, оказывающих услуги (в зависимости от природно-климатических, рельефных и других частных особенностей сельской территории). Это будет способствовать развитию по началу микроинфраструктуры, а в последствии - макро. Понятно, что это не произойдёт в одночасье – потребуются может годы, ведь построить то, что рушили десятилетиями очень сложно. Потенциальный инвестор со стороны бизнеса, в частности агробизнеса, не решится вкладывать финансовые средства в необжитую сельскую территорию, без малейших признаков инфраструктуры. Только создав благоприятную почву можно рассчитывать

на успех и, в конечном счете, на устойчивое развитие сельской территории.

Использованные источники:

1. Калугина З.И., Фадеева О.П. Российская деревня в лабиринте реформ: социологические зарисовки. – Новосибирск: Изд-во ИЭОПП СО РАН, 2009. с. 162 – 185.
2. Постановление Правительства Орловской области от 12 января 2010 г. № 4 «О долгосрочной областной целевой программе «Развитие туризма в орловской области на 2011 - 2015 годы». URL: <http://orel-region.ru/sendfile.php?id=7407>

*Козловская Е. Е.
студент 2-го курса
Новокузнецкий филиал ТПУ
Россия, г. Новокузнецк
Научный руководитель: Матиевич А.С.
ст. преподаватель кафедры СГД
Новокузнецкий филиал ТПУ*

**АНАЛИЗ УРОВНЯ ЖИЗНИ В РОССИИ НА ПРИМЕРЕ
КЕМЕРОВСКОЙ ОБЛАСТИ И АЛТАЙСКОГО КРАЯ**

Цель экономического развития – повысить жизненный уровень населения, который определяется развитостью и удовлетворенностью основных человеческих потребностей. На сегодняшний день, проблемы качества жизни, уровня жизни и факторов, определяющих его динамику, становятся очень актуальными и важными. От решения этих проблем зависят дальнейшие преобразования в стране, политическая и экономическая стабильность в обществе. И чтобы решить эти проблем, необходима определенная политика, выбранная государством, где главной темой был бы человек, его физическое и социальное здоровье, благосостояние. Поэтому у большинства населения появляется интерес к преобразованиям, которые могут повлечь изменение уровня жизни.

Цель работы – рассмотрение уровня жизни как экономической проблемы, его зависимости от доходов; дать ему статистическую оценку; раскрыть причины и последствия дифференциации доходов по группам населения.

Термин «уровень жизни» был введен ООН в 1961 году. Однако до сих пор не существует точного определения его количественной характеристики, хотя наиболее общие и существенные его компоненты перечислены в рекомендациях ООН. Уровень жизни — это уровень материального благополучия, характеризующийся объемом реальных доходов на душу населения и соответствующим объемом потребления.

В экономической литературе выделяется четыре уровня жизни населения: достаток, нормальный уровень, бедность, нищета. [1]

Одним из критериев определения уровня жизни является доля затрат на питание в общей сумме потребительских расходов семьи. Чем она выше, тем ниже уровень жизни данного домохозяйства, и наоборот. Уровень доходов членов общества также является важнейшим показателем их благосостояния, так как определяет возможности материальной и духовной жизни индивидуума. Среди факторов, оказывающих влияние на величину доходов населения, выступает динамика розничных цен, степень насыщенности потребительского рынка товарами и пр. Для оценки уровня и динамики доходов населения используются показатели номинального, располагаемого и реального дохода. [2]

Неравенство в доходах населения формируется в результате комплексного взаимодействия факторов, характеризующих экономическую, социальную и географическую ситуацию. Дифференциация доходов населения — выделение различных слоёв и групп населения в зависимости от уровня доходов. В качестве показателя характеризует степень неравномерности распределения доходов. Различие в доходах играет определяющую роль в существовании социально-экономического неравенства.

Социальная политика нашего государства в период 2009-2012 гг. была направлена на стабилизацию и повышения уровня жизни населения. Для этого требовалось обеспечить рост денежных доходов населения и повысить их реальное содержание. После значительного сокращения доходов населения в 2009 году, их восстановление идет умеренными темпами. За 2010-2012 годы реальная заработная плата выросла на 4,4%, реальные располагаемые денежные доходы населения - на 7,3 процента. Данные о динамике располагаемых доходов представлены в таблице 1. [3]

Таблица 1 – Динамика располагаемых реальных доходов населения, % к предыдущему году.

Доходы	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Реальные располагаемые денежные доходы населения	112,1	102,9	95,9	100,4	102,8	104,0

По данным Федеральной службы государственной статистики, среднедушевые денежные доходы населения России в 2010 г. составляли 18887,1 руб., что на 23% больше, чем в 2009 г., в котором они составляли 17008,6 рублей в месяц. Среднедушевые денежные доходы населения в России в 2011 году составили 20700,7 руб., а в 2012г. составили 23 002 рубля, что на 7,8% больше, чем в мае текущего года и на 12,1% больше, чем в июне 2011 г.

Таблица 2 – Среднедушевые денежные доходы по субъектам Российской Федерации 2009-2012

Субъекты РФ	2009	2010	2011	2012
Республика Алтай	10 821,2	13 400,9	13 816,9	14214,3

Республика Бурятия	13 037,5	14 006,7	15 395,6	15645,3
Республика Тыва	9 749,5	10 050,5	11 063,2	11548,6
Республика Хакасия	10 580,5	12 773,7	14 028,4	15365,2
Алтайский край	9 635,2	10 924,3	12 400,5	13245,4
Забайкальский край	12 614,8	14 063,6	15 898,2	16255,1
Красноярский край	16 661,0	18 055,2	19 833,9	20665,7
Иркутская область	13 577,8	14 965,1	15 984,1	16212,9
Кемеровская область	13 509,2	15 417,5	16 907,2	17058,6
Новосибирская область	15 177,1	16 089,7	17 789,4	17955,3
Омская область	13 870,7	15 068,4	16 891,4	17586,3
Томская область	13 847,5	15 071,1	15 971,4	16884,0
Российская Федерация	17008,6	18887,1	20700,7	21569,6

Проблема дифференциации доходов приобрела особую актуальность в условиях перехода к рынку не только с экономической, но и с социальной точки зрения. Сравним факторы усиливающие дифференциацию доходов в начале 21 века с факторами конца 20 века. Следует отметить изменение структуры доходов, которая обусловлена усилением рыночных механизмов хозяйствования, сменой экономической парадигмы в XXI веке, данные представлены в таблице 3.

Таблица 3 – Изменение структуры доходов

Виды доходов	1990	2010	2011	2012
оплаты труда и социальных трансфертов в денежных доходах населения	91%	80,1%	80,0%	83,5%
доходы от предпринимательской деятельности	3,7%	9,3%	10,6%	15,8%
доходы от собственности	2,5%	6,3%	8,5%	9,4%

По данным социальной политики, доля оплаты труда и социальных трансфертов в денежных доходах населения снизилась с 91 % в 1990 г. до 80,1 % в 2010 г., до 80,0% в 2011г., до 83,5% в 2012г. Доходы от предпринимательской деятельности, возросли с 3,7 % в 1990г. до 9,3 % в 2010г., до 10,6% в 2011г., до 15,8 в 2012г. А доходы от собственности возросли с 2,5 % до 6,3 % в 2010г, до 8,5% в 2011г., до 9,4% в 2012г.

Другим фактором роста дифференциации доходов населения являются межотраслевые разрывы в заработной плате. Обращает на себя внимание низкая оплата труда в сельском хозяйстве и в отраслях социальной сферы. В промышленности, где уровень оплаты труда превышает средний по стране (18881,3 руб. в 2011 году, 20714,7руб. в 2012г.) наблюдается большая дифференциация доходов по отраслям.

Также сильное влияние на дифференциацию доходов населения оказывают региональные различия, обусловленные природно-географическим положением регионов, их экономической и социально-демографической спецификой. По данным Федеральной службы государственной статистики, в 2010 г. большинство российских регионов имели среднедушевой доход в месяц 18881,3 руб. в 2009 г. -17006,8 руб. в 2011г.- 20700,7руб., в Москве среднедушевой денежный доход за аналогичный 2009-2011г. период в среднем составил 43875,7 руб., т. е. больше среднероссийского в 2,5 раза. Это объясняется сосредоточением в Москве основного массива финансово-кредитных структур с высокими доходами.[4]

Уровень жизни населения в России подвержен постоянным изменениям. По данным Федеральной службы государственной статистики [5], представленным в таблице 3, среднемесячная начисленная заработная плата в октябре 2012г. составила 26256 рублей и по сравнению с соответствующим периодом предыдущего года выросла на 12,1%, в январе-октябре 2012г. - на 14,0%.

Таблица 4 – Основные показатели уровня жизни населения в России.

	Октябрь 2012г.	В % к		Январь-октябрь 2012г. в % к январю-октябрю 2011г.	Справочно		
		октябрю 2011г.	сентябрю 2012г.		октябрь 2011г. в % к		январь-октябрь 2011г. в % к январю-октябрю 2010г.
					октябрю 2010г.	октябрю 2010г.	
Денежные доходы (в среднем на душу населения, рублей)	22668	109,3	101,4	108,6	107,2	102,2	109,3
Реальные располагаемые денежные доходы		102,4	100,1	103,5	100,1	101,5	100,1
Среднемесячная начисленная заработная плата одного работника:							
номинальная, рублей	26256	112,1	101,0	114,0	113,8	100,6	112,1

Реальная		105,2	100,5	108,8	106,2	100,1	103,0

В России показатель уровня жизни также измеряется с помощью прожиточного минимума. Рассмотрим подробнее прожиточный минимум в России за последние три года, данные отображены в таблице 5.

Таблица 5 – Прожиточный минимум в России за 2010-2012 гг.

Год	Величина прожиточного минимума, руб.			
	На душу населения	Для трудоспособного населения	Для пенсионеров	Для детей
2010	5 902	6 367	4 683	5 709
2011	6209	6710	4902	5993
2012	6287	6792	4961	6076

Анализируя эти показатели можно сделать вывод, что с каждым годом величина прожиточного минимума увеличивается. Если мы сопоставим доходы и величину прожиточного минимума, то в среднем на душу населения в 2010 году доход составил 18887,1 руб., а величина прожиточного минимума 5902 руб., доходы превышали прожиточный минимум в 3,2 раза, в 2011 году в 3,3 раза, а в 2012 году в 3,4 раза. Это означает, что уровень жизни тоже улучшался.

Для того чтобы сравнить уровень жизни населения, мы взяли Кемеровскую область и Алтайский край, т.к. у этих субъектов существуют торгово-экономические отношения, они схожи по доли ВВП. Сравним денежные доходы на душу населения за 2009-2012г. в Кемеровской области и Алтайскому краю, по данным в таблице 6.

Таблица 6 – Денежные доходы на душу населения за 2009-2012г. в Кемеровской области и Алтайскому краю, рублей в месяц.

	2009 год	2010 год	2011г.	2012
РФ	16 838,3	18 552,6	16 855,7	21569,6
Алтайский край	9 610,7	10 908,3	10 284,7	13245,4
Кемеровская область	13 469,6	15 419,5	14 949,9	17058,6

Анализируя эти показатели в таблице 6, можно сделать вывод, что с 2009-2010г. величина денежного дохода на душу населения в Алтайском крае и в Кемеровской области увеличивается. Сравнивая денежные доходы в с 2010 – 2011г., то можно сказать, что в обоих субъектах РФ денежный доход уменьшается. Оценивая данные показатели, можно сделать заключение о том, что за весь период с 2009-2012г. денежные доходы на душу населения по Кемеровской области выше, чем в Алтайском крае.

Рассмотрим один из показателей уровня жизни населения, прожиточный минимум. Его величина в Алтайском крае и Кемеровской области представлена в таблице 7.

Таблица 7 – Величина прожиточного минимума на 2012 год в Кемеровской области и Алтайском крае.

	Величина прожиточного минимума, руб.			
	На душу населения	Для трудоспособного населения	Для пенсионеров	Для детей
РФ	6287	6792	4961	6076
Алтайский край	6044	6525	4768	5898
Кемеровская область	5151	5515	4015	5097

Анализируя эти показатели в таблице 7, за 2012г. можно сделать вывод, что прожиточный минимум на душу населения в Кемеровской области по сравнению с Алтайским краем ниже на 893 руб. Сравнивая прожиточный минимум Кемеровской области с минимумом РФ, наблюдается разность в 1136 руб.

Повышение уровня жизни населения является основной задачей государства. Способы повышения уровня жизни в России:

- совершенствование системы образования в России, улучшения качества и повышения уровня образования подготавливаемых специалистов;
- поддержка и развитие отечественного производства;
- проведение политики распределения доходов населения, направленной на восстановление роли оплаты труда, как основного источника денежных доходов населения и важнейшего стимула трудовой активности граждан;
- увеличение размера пенсий.

Использованные источники:

1. Лебедева Л.Ф. Проблемы измерения и динамика уровня бедности [Текст] / Л.Ф. Лебедева // Москва. – 2012. – С.56.
2. Сажина М.А. Экономическая теория [Текст] / М.А. Сажина, Г.Г. Чибриков // Инфра-М. – 2010. – С. 173.
3. Череданова Л.Н. Основы экономики [Текст] / Л.Н. Череданова // Москва: Академия. –2012. – С. 23.
4. Красильникова М. Личные сбережения населения. [Текст] / М. Красильникова // Вопросы статистики. – 2012. – №9 – С.70.
5. Уровень жизни и доходы населения в октябре 2012г. [Электронный ресурс] : Федеральная служба государственной статистики – URL: <http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main/>.

*Копылова А.А.
студент института экономики управления и права,
Надришин В.В.
доцент*

*Иркутский государственный технический университет
Иркутск, Россия*

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ДЕЛОВОГО ТУРИЗМА (НА ПРИМЕРЕ ГОРОДА ИРКУТСКА)

Деловые поездки составляют примерно четверть всего международного туризма в мире. Деловой туризм играет важную роль в развитии национальной экономики любой страны, любого региона, любого города, активно содействуя их развитию и интеграции в рынок. Специалисты, работающие в деловом туризме, используют аббревиатуру MICE, обозначающую четыре основных сегмента делового туризма: М – «meetings». Организация деловых встреч и переговоров. I – «incentive». Поощрительные и мотивационные мероприятия для сотрудников компаний, совмещающие корпоративный отдых с деловыми мероприятиями (тренинги, мастер-классы, совещания и т.д.), а так же тим-билдинг. С – «congress, conference». Организация конгрессов, конференций и т.д. Е – «exhibition» Организация выставок. Поездки, связанные с участием в съездах, конференциях, семинарах под эгидой политических, экономических, научных, культурных, религиозных и других организаций, составляют около 16% рынка делового туризма. И, наконец, 11% объема делового туризма занимают поездки с целью посещения торгово-промышленных выставок, ярмарок и участия в их работе. Ожидается, что в 21-м веке роль делового туризма будет расти. По мнению зарубежных экспертов, к 2020 году количество международных деловых поездок возрастет в три раза - с 664 млн. до 1, 6 млрд. поездок в год. При этом оборот данного сектора увеличится в 5 раз - с 400 млрд. долларов США до 2,0 трлн. А по сведениям американской организации «Круглый стол делового туризма», увеличение оборота в этой сфере на один миллиард долларов приводит к созданию 100 тыс. новых рабочих мест. В отличие от других видов туристических поездок в периоды любых экономических спадов и кризисов сфера делового туризма страдает менее всего, а порой даже увеличивает свои объемы. В мировом туристическом потоке доля бизнес-туристов составляет более 30%. И при этом на них приходится до 60% общего оборота туристической индустрии. В России – доля бизнес-туристов менее 20%. В то же время абсолютно другое распределение демонстрируют Москва и Санкт-Петербург, где во въездном потоке доля бизнесменов приближается к 60%.

Структура делового туризма включает четыре основных звена: предприятия-заказчики – ассоциации, корпорации, компании, объединения, государственные органы и т.д.; фирмы – профессиональные организаторы деловых мероприятий (конгрессы, конференции, выставки и т.д.); CVB

(Конвеншн-бюро) или однотипные организации, занимающиеся продвижением своего города (региона) на рынках делового туризма; предприятия, поставщики услуг – деловые центры, выставочные комплексы, гостиницы, транспортные компании, турфирмы, рестораны, сувенирные магазины и т.д. На сегодняшний день существует 3 основных препятствия для развития делового туризма в Иркутске: слабая инфраструктура: нехватка удобных площадок для проведения мероприятий, дефицит качественных гостиничных мест, отсутствие необходимого комфорта для пребывания туристов в городе; дефицит профессиональных кадров: гостиничных, ресторанных, организаторов крупных и средних мероприятий и т.д.

Иркутск уже сегодня фактически является деловым центром Восточной Сибири. Это обусловлено его географическим положением, а также большими возможностями для развития территории в сфере энергетики и энергоносителей, лесодобычи и переработки леса, транспортных перевозок, торговле и т.д. А есть еще и культурная, и познавательная, а главное – озеро Байкал, которое вызывает интерес и позволяет совместить проведение деловых мероприятий с культурными и познавательными программами. Это еще одно серьезное конкурентное преимущество, влияющее на выбор места для проведения деловых мероприятий. Мы знаем, что практически любое деловое мероприятие, проводимое в Иркутске, подразумевает посещение Байкала – от обычных экскурсий до круизов и тим-билдинговых программ. И в вопросах организации отдыха на Байкале нашими турфирмами накоплен уже достаточно большой положительный опыт.

Для обоснованного позиционирования Иркутска как делового центра и привлечения в наш город мероприятий различного масштаба – необходимо создание координирующего органа с соответствующими полномочиями: по многолетнему опыту стран, признанных лидерами в области делового туризма, в этом помогает конвеншн-бюро. Это самое распространенное название зарубежных структур, занимающихся маркетингом территории или города на рынках делового туризма и управлением качества обслуживания, предоставляемого отдельными предприятиями партнерами. Экономический эффект от деятельности конвеншн-бюро виден при сравнении трат на маркетинговую кампанию и городского дохода от делового туризма. При ежегодном бюджете конвеншн-бюро Гётеборга в 900 000 евро деловые мероприятия опосредованно приносят экономике города от 35 до 50 млн евро в год. Многие функции, которые должны выполнять конвеншн-бюро, в Иркутске расплывлены между различными частными компаниями и администрацией города. Существуют варианты организационных моделей конвеншн-бюро, когда управление и финансирование осуществляется только бизнесом или только администрацией, однако данные модели обладают определенными недостатками. В первом случае в глазах профессиональных

организаторов принижается официальный статус и беспристрастность конвеншн-бюро. Во втором случае отсутствует вклад бизнес-сообщества в развитие города – как финансовый, что ограничивает финансовые ресурсы конвеншн-бюро, так и идейно-организационный. Отсутствие Конвеншн-бюро Иркутска или иной структуры, которая обеспечила бы эффективное продвижение и представительство города на рынке делового туризма, а также адекватное распределение нагрузки на туристическую инфраструктуру в течение года посредством привлечения мероприятий в осенне-зимний период является одним из основных факторов, оказывающих тормозящее воздействие на развитие делового туризма в Иркутске. Для решения этой задачи на координационном совете принято решение организовать конвеншн-бюро – центр по координации сил и продвижению мероприятий, способствующих развитию делового туризма в городе.

По целям приезда можно четко констатировать, что 92% деловых туристов прибывающих в Иркутск – это граждане России. Среди жителей СНГ почти поровну делятся гости прибывающие с деловыми целями и на отдых. Среди иностранцев доминируют те, кто приехал полюбоваться нашей природой и познакомиться с памятниками истории и архитектуры. И все-таки можно отнести туризм в городе Иркутске к краткосрочному, так как большая часть приезжающих остается всего на 1-3 дня. Речь идет не только об уровне (он должен быть высоким), но и о создании школы подготовки узких специалистов: профессиональных организаторов встреч и переговоров, организаторов инсентив-программ, менеджеров конгрессов и конференций, организаторов профессиональных выставок и ярмарок и т.д. Конечно, наряду с этим необходимо готовить и кадры для гостиниц, ресторанов, туристических фирм. А учебные заведения в свою очередь должны шире использовать накопленный мировой опыт в подготовке кадров, приглашать российских и зарубежных специалистов для проведения образовательных мероприятий.

*Корнеева О. В.
студент 514 группы НИ
Мордовский государственный
Университет им. Н.П.Огарева
Аршинов И.В., к.э.н., доцент кафедры налоги и
налогообложение НИ МГУ им. Н.П.Огарева
Россия, г.Саранск*

«ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОВЕДЕНИЯ ВЫЕЗДНОЙ НАЛОГОВОЙ ПРОВЕРКИ»

Как показывает практика работы налоговых органов, проведение выездных налоговых проверок является важнейшим, наиболее сложным и ответственным элементом контрольной работы.

Выездная налоговая проверка – одна из форм налогового контроля за правильностью исчисления и своевременности уплаты налогов и сборов в бюджет, проводимая должностными лицами налоговых органов на основании решения руководителя (его заместителя) налогового органа.

С одной стороны, сегодня, все этапы выездного налогового контроля жестко регламентированы законодательством (порядок назначения, сроки проведения и приостановления, вплоть до вынесения решения по результатам проверки). С другой стороны, свои требования диктует и ограниченность ресурсов (времени, количества и профессионализма сотрудников и т. д.) налоговых органов.

Как бы ни были подробны собранные аналитические материалы, их нужно реализовать ограниченными силами налоговых инспекторов в жестко установленные временные рамки, отведенные для проведения выездной налоговой проверки. Длительность и сложность выездной налоговой проверки зависит от многих факторов. Это и категория налогоплательщика, и охватываемый проверкой период, количество проверяемых налогов и объем проверяемой документации, желание (нежелание) налогоплательщика содействовать ходу проверки, начиная от нежелания выполнять требования налогового органа по представлению документов и даже пояснений до представления подложных, сфальсифицированных сведений и документов, которые инспекторам предстоит выявить и опровергнуть, собрав необходимые доказательства. Помимо этого, налоговые органы часто сталкиваются с отказом содействовать ходу проверки не только со стороны налогоплательщиков, но и их контрагентов и иных заинтересованных лиц.

Отдельные недостатки в работе налоговых органов при проведении выездных налоговых проверок, препятствующие росту либо влекущие снижение показателей работы, привели к необходимости принятия конкретных мер, направленных на установление причин подобных недостатков.

В указанных условиях результативное проведение выездной налоговой проверки зависит от правильно выбранной стратегии и тактики проведения проверки. Следовательно, время, охватываемое при проведении проверки должно быть расписано едва ли не поминутно, а действия инспектора должны быть просчитаны на несколько шагов вперед.

Решить данную задачу и обеспечить эффективное использование времени выездной налоговой проверки инспекторами призвана программа проверки. Программа составляется инспекторами, которые будут проводить выездную проверку налогоплательщика, на основании информации, содержащейся в справке и графической схеме.

Поскольку программа проверки – это перечень и последовательность необходимых действий, от которых реально зависит результат проверки, Управление требует от своих сотрудников индивидуального подхода к составлению и отработке каждой программы. В таком документе инспектор

или группа инспекторов, опираясь на данные предпроверочного анализа, перечисляют вопросы, которые необходимо рассмотреть в ходе проверки, и определяют направления сбора доказательственной базы по каждому предполагаемому факту правонарушения.

Прототипом программы выездной налоговой проверки можно считать программы комплексных аудиторских проверок внутреннего аудита налоговых органов, для которых всегда характерен индивидуальный подход к составлению программы аудита

Более того, руководство налоговых органов считает необходимым указывать в программе проверки конкретные факты, подлежащие исследованию в обязательном порядке, документы и информацию, которые должны быть получены для формирования доказательственной базы, и конкретные действия, которые следует совершить для их получения, причем обязательно с указанием сроков, в которые подобные действия должны быть совершены.

Только при выполнении всех перечисленных требований программа по сути будет являться подробным планом по проведению налоговой проверки, выявлению, фиксации и доказыванию фактов сокрытия либо занижения налоговой базы, наличия схем уклонения от налогообложения либо отдельных механизмов необоснованного занижения налоговых обязательств.

Данная программа позволяет инспектору в ходе проверки просчитывать свои действия на несколько шагов вперед и действовать по заранее продуманному плану, используя время проверки наиболее эффективно.

Совершенствование каждого из этих элементов позволит повысить эффективное проведение выездной налоговой проверки и улучшить организацию налогового контроля в целом.

*Корнеева О. В.
студент 514 группы НИ
Мордовский государственный
Университет им. Н.П.Огарева
Аршинов И.В., к.э.н., доцент кафедры налоги и
налогообложение НИ МГУ им. Н.П.Огарева
Россия, г.Саранск*

«ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ КАМЕРАЛЬНОГО НАЛОГОВОГО КОНТРОЛЯ»

Одним из основных способов контроля добросовестного выполнения налогоплательщиками своих обязательств по уплате налогов в бюджет является проведение налоговых проверок.

Налоговая проверка – важнейший инструмент налогового контроля, с помощью которой можно наиболее полно и обстоятельно проверить правильность уплаты налогов (сборов) и исполнение налогоплательщиком

других обязанностей, возложенных на него законодательством о налогах и сборах.

Налоговая проверка направлена не только на установление фактов нарушения налогового законодательства, но и на пресечение и предупреждение последствий несоблюдения действующих правил осуществления предпринимательской деятельности на территории РФ, ведения учёта и заполнения отчётности.

В настоящее время ФНС РФ делает акцент на усилении роли и значимости камеральных проверок налоговой отчетности. Настоящая позиция обусловлена следующими обстоятельствами:

- камеральная проверка является наименее трудоемкой формой налогового контроля (трудозатраты на ее проведение на несколько порядков ниже, чем на проведение выездной проверки) и в наибольшей степени поддается автоматизации;

- данными проверками охватываются все 100% налогоплательщиков, представивших налоговую отчетность в налоговые органы, в то время как выездными проверками ежегодно охватываются порядка 20% налогоплательщиков.

В механизме налогового контроля камеральная налоговая проверка занимает одно из основных мест, так как именно она является наиболее эффективным методом, позволяющим предупредить и пресечь правонарушения и преступления в налоговой сфере на их начальной стадии. Данная форма налогового контроля позволяет выявить проблемные моменты в деятельности налогоплательщика на начальном этапе.

Сегодня, насчитывается большое количество правонарушений, выявляемых в ходе камеральных налоговых проверок. Однако трудозатраты инспекции на документирование, рассмотрение и вынесение решения по налогоплательщикам, даже тем которые относятся к числу основных, весьма велики. Ограниченный инструментарий камеральных проверок не дает повысить их результативность. Несмотря на принимаемые контролирующими органами меры, «уклонистов» по-прежнему слишком много, усложняются применяемые нарушителями налогового законодательства формы и способы занижения налогооблагаемой базы. В этих условиях важно своевременно обнаруживать такие приемы и находить способы противостоять им.

Существенно ограничивает возможности контроля тот факт, что ст.88 НК РФ отводит налоговому органу на проведение камеральной налоговой проверки всего три месяца со дня фактического представления декларации и других документов, необходимых для исчисления и уплаты налога. Учитывая значительную нагрузку сотрудников налоговых органов, провести в данный срок углублённые камеральные налоговые проверки с истребованием первичных документов налогоплательщика, с организацией

встречных проверок его хозяйственных партнеров представляется весьма затруднительным.

Необходимо внести такие изменения в налоговое законодательство, которые позволяли бы налоговому органу формировать полную доказательственную базу не только в рамках проведения самой проверки, но и на последующих стадиях рассмотрения споров, используя материалы, полученные после окончания проверки.

Кроме того, в целях повышения эффективности налогового контроля необходимо расширить возможности для истребования документов, а также увеличить сроки, отведенные налоговым законодательством налогоплательщику на внесение изменений в ранее поданную декларацию.

Необходимо также отметить, что одним из наиболее эффективных средств уменьшения нарушений налогового законодательства, является повышение налоговой культуры налогоплательщика. Негативное отношение налогоплательщиков к налоговой системе накладывает определенный отпечаток на организацию и действенность налогового контроля.

Создание единой государственной интегрированной информационной базы данных о налогоплательщиках, ведение постоянного мониторинга финансово-хозяйственной деятельности налогоплательщика, обеспечение высокого уровня информатизации налоговых органов позволит значительно упростить форму проведения камерального контроля. На основе глубокого автоматизированного камерального анализа можно обеспечить эффективный отбор налогоплательщиков для проведения результативной выездной налоговой проверки.

Создание единой государственной информационной интегрированной базы данных будет способствовать также воспитанию законопослушного налогоплательщика, поскольку уверенность в том, что уклонение от налогообложения будет с большей степенью вероятности обнаружено, не позволит последнему совершать нарушения законодательства о налогах и сборах.

Необходимо помнить, что совершенствование камеральных проверок – фактор повышения эффективности и выездных налоговых проверок

Костылева С.А.

студент

Кулешова В.П., к.э.н.

доцент

Башкирский государственный аграрный университет

Россия, г.Уфа

УПРАВЛЕНИЕ СТРУКТУРОЙ КАПИТАЛА СОАО «ВСК»

Особенностью накопления капитала страховых компаний является поступление страховых премий от юридических и физических лиц, размер

которых рассчитывается на основе страховых тарифов, или ставок, а также дохода от инвестиций.

Структура капитала отражает соотношение заемного и собственного капиталов, привлеченных для финансирования долгосрочного развития компании. От того, насколько структура оптимизирована, зависит успешность реализации финансовой стратегии компании в целом. В свою очередь оптимальное соотношение заемного и собственного капиталов зависит от их стоимости.

Как показывает мировая практика, развитие только за счет собственных ресурсов (то есть путем реинвестирования прибыли в компанию) уменьшает некоторые финансовые риски в бизнесе, но при этом сильно снижает скорость приращения размера бизнеса, прежде всего выручки. Напротив, привлечение дополнительного заемного капитала при правильной финансовой стратегии и качественном финансовом менеджменте может резко увеличить доходы владельцев компании на их вложенный капитал. Причина в том, что увеличение финансовых ресурсов при грамотном управлении приводит к пропорциональному увеличению объема продаж и зачастую чистой прибыли. Особенно это актуально для малых и средних компаний [4].

Однако перегруженная заемными средствами структура капитала предъявляет чрезмерно высокие требования к его доходности, поскольку повышается вероятность неплатежей и растут риски для инвестора. Кроме того, клиенты и поставщики компании, заметив высокую долю заемных средств, могут начать искать более надежных партнеров, что приведет к падению выручки. С другой стороны, слишком низкая доля заемного капитала означает недоиспользование потенциально более дешевого, чем собственный капитал, источника финансирования. Такая структура приводит к более высоким затратам на капитал и завышенным требованиям к доходности будущих инвестиций.

Оптимальная структура капитала представляет собой такое соотношение собственных и заемных источников, при котором максимизируется рыночная стоимость предприятия. При оптимизации капитала необходимо учитывать каждую его часть.

Собственный капитал характеризуется следующими дополнительными моментами:

1. Простотой привлечения (нужно решение собственника или без согласия других хозяйствующих субъектов).
2. Высокой нормой прибыли на вложенный капитал, т.к. не выплачиваются проценты по привлечению средств.
3. Низкий риск потери финансовой устойчивости и банкротства предприятия.

Недостатки собственных средств:

1. Ограниченный объем привлечения, т.е. невозможно существенно расширить хозяйственную деятельность.

2. Не используется возможность прироста рентабельности собственного капитала за счет привлечения заемных средств.

Таким образом, предприятие, использующее только собственные средства, имеет наивысшую финансовую устойчивость, но ограниченные возможности прироста прибыли.

Достоинства заемного капитала:

1. Широкие возможности привлечения капитала (при наличии залога или гарантии).

2. Увеличение финансового потенциала предприятия при необходимости увеличения объемов хозяйственной деятельности.

3. Способность повысить рентабельность собственного капитала.

Недостатки заемного капитала:

1. Сложность привлечения, т.к. решение зависит от других хозяйствующих субъектов.

2. Необходимость залога или гарантий.

3. Низкая норма рентабельности активов.

4. Низкая финансовая устойчивость предприятия.

Следовательно, предприятие, использующее заемный капитал, имеет более высокий потенциал и возможность прироста рентабельности собственного капитала. При этом теряется финансовая устойчивость [2].

Управление и оптимизация структуры капитала заключается в создании смешанной структуры капитала представляющей такое оптимальное сочетание собственных и заемных источников при котором минимизируются общие затраты на капитал (WACC), и максимизируется рыночная стоимость предприятия.

WACC - средневзвешенная стоимость капитала (Weighted Average Cost of Capital, WACC) - является показателем, характеризующим стоимость капитала так же, как ставка банковского процента характеризует стоимость привлечения кредита.

Для покрытия инвестиционных потребностей предприятие привлекает дополнительный капитал. В ходе инвестиционного проектирования используются не цены отдельных источников капитала, а средняя цена совокупного капитала заданной структуры. Так как цена каждого из перечисленных источников является ничем иным, как полной доходностью соответствующих финансовых инструментов, вполне логично предположить, что совокупная цена всех источников определяется по формуле средней доходности.

Средневзвешенная стоимость капитала (WACC) рассчитывается по формуле:

$$WACC = K_s * W_s + K_d * W_d, \text{ где}$$

K_s - Стоимость собственного капитала (%);

Ws - Доля собственного капитала (%);

Kd - Стоимость заемного капитала (%);

Wd - Доля заемного капитала (%);

$$WACC = (35654/4411900) * (4411900/18663286) + (23245/1796697) * (1796697/18663286) = 21\%$$

Средневзвешенная стоимость капитала СОАО «ВСК» за 2010 год составила 21%, она показывает уровень рентабельности инвестированного капитала, необходимого для обеспечения максимальной рыночной стоимости компании. Показатель средневзвешенная стоимость капитала организации интегрирует в себе информацию о конкретном составе элементов сформированного (формируемого) капитала, их индивидуальной стоимости и значимости в общей сумме капитала. Он определяет относительный уровень расходов за пользование вложенных в деятельность предприятия финансовыми ресурсами.

Основным финансовым ресурсом для расширения деятельности ВСК служат её собственные средства, достаточное количество которых делает возможным появление новых страховых услуг, улучшение сервиса, развитие филиальной и агентской сети.

За 2010 год собственные средства компании увеличились по сравнению с предыдущим годом в 1,2 раза и составили 5,35 млрд.руб., по сравнению с 2008 годом в 1,5 раза. Стабильный рост собственных средств является прямым свидетельством того, что компания развивается, что она способна брать на себя больше обязательств, т.к. располагает достаточными для обслуживания большего количества договоров страхования финансовыми возможностями.

В конце отчетного периода собственные средства СОАО «ВСК» состояли на 49% из уставного капитала, на 47% – из нераспределенной прибыли отчетного года и прошлых лет, на 0,36% – из добавочного капитала и на 2,95% – из резервных фондов, образованных в соответствии с законодательством рисунок. 1:

Структура собственных средств ОАО "ВСК"

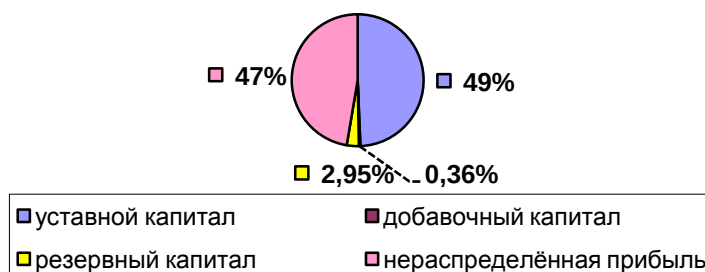


Рисунок 4 Структура собственных средств СОАО «ВСК»

В качестве положительного факта по итогам 2010 года необходимо отметить возросшую эффективность использования собственного капитала

(отношение прибыли компании к собственным средствам). За год этот показатель возрос с 19% до 35%.

Данный показатель соответствует объемам и характеру деятельности ВСК, статусу федеральной компании и существенно превышает требования органов страхового надзора. По величине Уставного капитала ВСК входит в число десяти крупнейших страховых компаний России.

В ближайшей перспективе ВСК планирует значительно увеличить объемы страховых операций, прежде всего на рынке страхования физических лиц. В этой связи увеличение уставного капитала - залог успешного осуществления планов компании и гарантия ответственности ВСК перед каждым клиентом.

Анализ динамики финансовых показателей деятельности ВСК отражает качественное поступательное движение в сторону повышения доходности её страховых операций, о чём свидетельствует величина чистой прибыли компании, стабильно демонстрирующая уверенную тенденцию к росту [3].

Таблица 2.2.8 Основные финансовые показатели СОАО «ВСК»

Год	Страховые премии, тыс. руб.	Выплаты по договорам страхования, тыс. руб.	Чистая прибыль, тыс. руб.	Рентабельность по сборам, %
2008	21637173	11290686	605469	2,8
2009	19987202	12091716	1016554	5,1
2010	25853830	13778112	4031190	1,6

Рентабельность (profitability) по сборам представляет собой отношение чистой прибыли к объему сборов:

$$P_{2008}=605469/21637173=2,8\%$$

$$P_{2009}=1016554/19987202=5,1\%$$

$$P_{2010}=4031190/25853830=1,6\%$$

Исходя из позитивной динамики прошлых лет, можно с высокой степенью уверенности прогнозировать сохранение наметившейся благоприятной тенденции к повышению финансовой устойчивости и платёжеспособности компании. Это способствует, прежде всего, эффективному и рациональному использованию финансовых ресурсов общества в целях наиболее полной реализации интересов страхователей.

Основное условие долгосрочного финансового успеха компании — рентабельность капитала (активов) должна быть больше стоимости привлечения капитала. Из этого следует, что в малорентабельных видах бизнеса иметь много собственных фондов (недвижимости, транспорта и т. п.) невыгодно, так как стоимость привлечения под такие активы капитала будет существенно превышать отдачу от них, приводя компанию к экономическому и финансовому минусу.

Создание резервов (накопление определенной суммы активов в виде вложений в драгоценные металлы, акции, депозиты) — это часть финансовой и инвестиционной стратегии. Без резервов любая серьезная проблема на рынке или в экономике ставит бизнес на грань выживания. Об этом, к сожалению, многие руководители российских компаний забывают, полностью распределяя всю полученную прибыль на дивиденды и реинвестирование (или вложения в другие проекты). Таким образом, ведя один или несколько видов деятельности (например, стабильный и развивающийся), компании, не создающие резервов, увеличивают риски и в основном бизнесе, и в новых проектах.

В связи с этим процесс формирования финансовой структуры капитала предприятия должен быть подчинен определенной политике. Политика формирования финансовой структуры капитала является частью финансовой стратегии предприятия. Она заключается в обеспечении такого сочетания собственного и заемного капитала, которое оптимизирует соотношение приемлемого риска финансовой устойчивости и высокой рентабельности собственных финансовых ресурсов.

При формировании политики финансирования и инвестирования следует обеспечить оптимальную финансовую структуру капитала. Соотношение собственного и заемного капитала предприятия должно обеспечивать устойчивую финансовую базу его развития и минимизировать риск банкротства [1].

Для минимизации финансовых рисков я рекомендую владельцам и руководителям компаний после выплаты дивидендов акционерам создать из полученной годовой прибыли реальные резервы в достаточных объемах. Для этого необходимо сделать точные расчеты. Наиболее часто получаемый коридор значений — 3-10% активов в зависимости от общего уровня риска бизнеса. Затем оставшуюся прибыль можно вкладывать в бизнес, причем сначала в основной (донорский), поддерживая его стабильность и рост, и только потом — в новые проекты.

Использованные источники:

1. Бланк, И.А. Основы финансового менеджмента [Текст]: Учебник / И.А. Бланк Т.2. - К.: Ника-Центр, Эльга, 2008. - 512 с.
2. Селезнева, Н.Н. Финансовый анализ [Текст]: Учебник / Н.Н. Селезнева – М.: Проспект, 2009, - 624 с.
3. Савчук, В.П. Финансовый менеджмент предприятий [Текст]: Учебник / В.П. Савчук -К.: Максимум, 2009г. - 260с.
4. Бригхэм, Ф.И. Финансовый менеджмент [Текст]: Учебник / Ф.И. Бригхэм - СПб: Экономическая школа, 2005. - 605с.

Кошечкина Л. И.
преподаватель кафедры экономики
Костанайский филиал
Челябинского государственного университета
Казахстан, г.Костанай

ЛИЗИНГ КАК ФИНАНСОВЫЙ ИНСТРУМЕНТ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ КАЗАХСТАНА

Индустриально-инновационное развитие Казахстана зависит от модернизации и диверсификации экономики, т.е. дополнительных объемов инвестиций в основной капитал и нефинансовые активы. Используемые формы и виды вложения инвестиций не способствуют качественному обновлению материально-технической базы, внедрению новой, прогрессивной техники и технологий в производство.

При ограниченности инвестиций лизинг не стал доступным финансовым ресурсом удовлетворения потребностей в технике и оборудовании существующих и вновь создаваемых предприятий, в качестве одного из источников рационального использования финансовых, материальных и трудовых ресурсов.

Исследования подтвердили, что категория «финансовый лизинг» является сложной интегрированной формой, охватывающей различные аспекты обмена деятельностью, арендных и кредитных отношений.

Лизингополучатель имеет возможность получать требуемые сервисные услуги, начиная от технического обслуживания до страхования, маркетинговых услуг, обеспечения сырьем, рабочей силой. Следовательно, инвестиционная функция финансового лизинга состоит в решении лизингополучателем своих производственных задач с помощью временного использования оборудования, а не путем одноразового приобретения его в собственность[3].

В целях совершенствования лизингового механизма инвестирования предлагаются следующие мероприятия.

Приоритетными направлениями в организации и развитии лизинговой деятельности в производстве товаров народного потребления считать[1]:

- использование отечественного сырья, производство импортозамещающей продукции, а также ориентированной на экспорт;
- в аграрном секторе экономики - рост производства экологически чистой продукции на основе использования новых технологий;
- в инновационной деятельности - организация и развитие наукоемких производств;
- поддержка развития предприятий по добыче и переработке минерального сырья;
- развитие сферы услуг населению.

Инвестиционный механизм в экономике республики следует осуществлять за счет инновационного развития, увеличения доли

собственных средств предприятий в общем объеме капитальных вложений, повышения роли амортизационных отчислений, размещения государственных инвестиций на производственные цели, возвратности централизованных капитальных вложений, расширения практики совместного государственного и коммерческого финансирования проектов, усиления контроля за целевым расходованием бюджета, направленного на инвестирование, развитие страхования и гарантирование поддержки государственных инвестиционных проектов, стимулирование иностранных инвестиций.

Использовать методы экономико-математического моделирования, позволяющие дать оценку эффективности влияния финансового лизинга на основные экономические показатели в различных отраслях экономики страны.

Для совершенствования механизма инвестирования рекомендуется использовать лизинговые услуги как фактор развития эффективного и конкурентоспособного производства основных средств и оборудования[4].

Создать специальный фонд государственного гарантирования по лизинговым сделкам. Размер предоставляемых лизинговым компаниям гарантий может быть установлен дифференцированно в зависимости от займа с таким расчетом, чтобы он покрывал не менее 70-80% платежей от лизингополучателей.

Необходима разработка государственных программ в различных отраслях экономики страны по предоставлению коммерческим лизинговым компаниям денежных средств по ставке 7-8 % годовых с фиксацией их маржи не более 3-4%, с целью дальнейшего финансирования лизингополучателей под 10-12% годовых.

Оплату авансовых платежей равномерно распределять на весь срок действия договора, что позволит осуществлять лизинговые платежи дифференцированно, по мере получения дохода от реализации товаров (продукции), в производстве которых использовалась арендуемая техника и оборудование.

В целях сокращения рисков неплатежей в сфере лизинговых услуг использовать вексельную схему расчетов, в которую вовлекается весь воспроизводственный процесс (от производства до реализации товара).

Вексель выгоден тем что, являясь ценной бумагой, он не учитывается на расчетном счете предприятия и его нельзя аннулировать за счет погашения долгов без согласия владельца, что повышает кредитоспособность лизингополучателя и уменьшает риск не возврата лизинговых платежей лизингодателю.

Предлагается совершенствование законодательства по лизингу:

– необходимо закрепить преимущественное право на возврат объекта лизинга лизингодателю в случае невыполнения лизингополучателем своих обязательств;

– при передаче лизингодателем предмета лизинга страхование должно выступать одним из обязательных условий лизингового договора (закрепить право страхования предмета лизинга за лизингополучателем);

– в целях устранения неоднозначных толкований и гармонизации положений закона с Налоговым кодексом необходимо уточнение порядка замены лизингодателя или лизингополучателя (передача прав и обязанностей лизингодателя или лизингополучателя по договору лизинга третьим лицам по согласию сторон) или досрочного расторжения договора лизинга при сохранении права собственности на предмет лизинга за лизингодателем, не влекущих за собой изменения срока лизинга.

Страховым компаниям необходимо разработать специальные программы по страхованию финансовых рисков лизинговых компаний, в частности неоплаты со стороны лизингополучателя, что позволит лизинговым компаниям более активно финансировать предприятия малого и среднего бизнеса.

Выполненный в работе расчет по лизинговой сделке показал, что использование схемы лизинга является выгодным как для предприятия, так и для коммерческого банка. При недостаточности ресурсов для приобретения оборудования фирма достигает большего экономического эффекта при лизинге по сравнению с обычной кредитной схемой. Данный эффект предприятие получает за счет экономии по налогу на прибыль, причем наибольшая сумма эффекта достигается при выборе стратегии возрастающих лизинговых платежей.

В свою очередь, коммерческий банк при использовании лизинга обеспечивает снижение уровня кредитного риска и получает больший объем доходов, чем при предоставлении традиционного долгосрочного кредита[5].

Использованные источники:

1. Закон Республики Казахстан «О финансовом лизинге». - Алматы, 2000. - №78-ІІ. -7 с.
2. Годовой отчет АО «БРК-Лизинг» за 2009-2010 гг. - 48 с.
3. Лаврушина О.И.. Банковское дело; Банковский и биржевой М.: Финансы и статистика, 2008. – 672 с.
4. Поляк Г.Б. Финансы. Денежное обращение. Кредит: Учебник для вузов/Под ред. проф. Поляка Г.Б. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2-е изд. 2008. -512 с.
5. Лизинг в РК / Под ред. А.С. Бекмамбетова. – Алматы: Изд-во Министерства науки и образования РК, 2007. – 320 с.

Кошечкина Л. И.
преподаватель кафедры экономики
Костанайский филиал
Челябинского государственного университета
Казахстан, г.Костанай

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ И РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ПРИБЫЛИ ПРЕДПРИЯТИЯ (НА ПРИМЕРЕ ТОО «ТТ АРМАН»)

Прибыль характеризует конечный финансовый результат предпринимательской деятельности предприятия.

Выявление факторов, влияющих на прибыль, предполагает изучение экономических условий ее формирования. К внешним условиям можно отнести инфляцию, изменения в законодательных и нормативных документах в области ценообразования, кредитования, импортирования товаров народного потребления, налогообложения предприятий, оплаты труда работников. Внутренние условия деятельности предприятия также влияют на формирование прибыли. Так, в связи с увеличением (или сокращением) количества работников возрастают (снижаются) затраты на оплату труда и социальные нужды, что в свою очередь может повлиять на рост (или уменьшение) валовой прибыли и соответственно чистой прибыли, хотя уровень рентабельности, исчисленный по отношению к товарообороту, может остаться на прежнем уровне или измениться незначительно[3,17].

Совокупность факторов, влияющих на прибыль, представляет собой систему, состоящую из нескольких элементов. К подсистеме образующих факторов, от которых зависит формирование валовой прибыли, относятся валовой доход, прибыль (убыток) от реализации основных фондов и иного имущества, сальдо доходов и расходов по внереализационным операциям.

Основными взаимовлияющими факторами являются: объем продажи товаров, розничные цены на реализуемые товары, издержки обращения, оборачиваемость и состав оборотных средств (оборотного капитала), фондовооруженность работников, налоговая нагрузка предприятия, численность работников. К подсистеме взаимовлияющих факторов можно отнести элементы, которые традиционно не включаются при исчислении валовой (балансовой) прибыли, но фактически являются составляющими экономической прибыли. Это группа расходов предприятия, не учитываемых в издержках обращения, но относимых на прибыль, которая остается в распоряжении предприятия. Одним из факторов, снижающих величину экономической прибыли, является изъятие средств у предприятия за допущенные нарушения налогового законодательства[1,15].

Для объекта исследования формирования и распределения прибыли выбрана деятельность ТОО «ТТ Арман» за 2010-2012 годы. ТОО «ТТ Арман» включает в себя три структурных подразделения:

- магазин розничной торговли;
- ресторан, осуществляющий услуги общепита;

- минипекарня по выпечке хлебобулочных изделий.

Предприятие осуществляет следующие виды деятельности:

- производство продукции на основе передовых технологий и реализация;
- оптовая и розничная торговля;
- торгово-закупочная и посредническая деятельность;
- маркетинговая деятельность;
- организация выставок, выставок-продаж;
- переработка сельскохозяйственной продукции;
- реализация произведенных и закупленных сельхозпродуктов, полуфабрикатов, изделий;
- внешнеэкономическая деятельность в соответствии с действующим законодательством.

Эффективность работы любого предприятия находится в тесной взаимосвязи с размерами производства

Проведенный анализ свидетельствуют о том, что ТОО «ТТ Арман» по размерам относится к средним предприятиям. Положительным фактором является одновременный рост не только ресурсов (численности работников и стоимости основных средств), но и рост стоимости товарной продукции.

В структуре товарной продукции, за анализируемые годы произошли изменения. В целом можно сказать, что в структуре товарной продукции наибольший удельный вес занимают такие виды деятельности как минипекарня (33,1 %), складирование и хранение (23,5 %) и магазин (19 %).

На эти виды продукции в среднем за 2010-2012 гг. приходилось 75,6 % всей товарной продукции. Следовательно, ТОО «ТТ Арман» относится к предприятиям с углубленной специализацией, т.е. имеющем от двух до трех товарных отраслей.

Анализ системы образования прибыли целесообразно начинать с анализа структуры и динамики балансовой прибыли. Структура балансовой прибыли ТОО «ТТ Арман» что, факторами первого порядка, оказывающими непосредственное влияние на размер прибыли, являются выручка от реализации товаров (работ, услуг) и себестоимость [2,10]

Выручка от реализации продукции имеет тенденцию к снижению: в 2012 году она составила 48017,2 тыс.тг, что на 5 % меньше, чем в 2011 году и на 2 % меньше, чем в 2010 году. На снижение общей денежной выручки повлияло снижение денежной выручки по таким видам деятельности как мясная и колбасная, кондитерская. Себестоимость проданной продукции за этот период также сократилась, причем в большей мере, чем выручка от реализации продукции. Управленческие расходы имеют тенденцию к росту.

Прибыль от продаж до налогообложения в 2012 году составила в 1,85 раза больше, чем в 2010 году и 30 % превышает прибыль 2011 года.

Чистая прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия, (прибыль от продаж минус налоги), в 2012 году составила 12455,3 тыс.тг. Это на 6051

тыс.тг или в 1,94 раза больше, чем в 2010 году и на 2520,3 тыс.тг или на 25 % больше, чем в 2011 году.

Рост прибыли привел к изменению рентабельности, все показатели рентабельности товарной продукции имеют тенденцию к росту. Более значительный рост показателей рентабельности наблюдался в 2012 году по сравнению с 2010 годом. Уровень рентабельности продаж ниже, чем уровень рентабельности товарной продукции, но он тоже имеет тенденцию к росту. Рентабельность продаж в 2012 году составила 25,94 %, что превысило уровень рентабельности продаж 2010 года и 2011 года соответственно на 13,21 и 5,67 процентных пункта.

Проведенные расчеты влияние изменения денежной выручки и чистой прибыли на уровень рентабельности продаж, показали что снижение денежной выручки увеличило рентабельность продаж на 0,60 %. Увеличение чистой прибыли привело к росту рентабельности продаж еще на 12,60 %. Совокупное влияние (снижение денежной выручки и увеличение чистой прибыли) привело к росту рентабельности продаж .

Аналогичное влияние на рентабельность товарной продукции оказало увеличение общего размера чистой прибыли и снижение полной себестоимости товарной продукции. Изменение чистой прибыли привело к существенным изменениям рентабельности основных средств[4,7]. Это объясняется тем, что чистая прибыль увеличилась по сравнению с ростом стоимости основных средств в большей мере. Однако по сравнению с 2010 годом рентабельность основных средств в 2012 году была ниже на 8,2 процентных пункта. По сравнению с 2010 годом ситуация сложилась обратная: стоимость основных средств возросла (в 2,73 раза) в большей мере, чем увеличилась чистая прибыль. Влияние факторов на изменение уровня рентабельности основных средств, увеличение стоимости основных средств и рост чистой прибыли вызвал снижение в 2012 году по сравнению с 2010 годом рентабельности основных средств на 8,2 процентных пункта

В целом, все показатели рентабельности в анализируемом периоде стабильно возрастают. Это свидетельствует о наличии возможных резервов повышения рентабельности хозяйственной деятельности ТОО «ТТ Арман» в перспективе.

Проведенные расчеты факторного анализа прибыли от продаж показали что, в результате уменьшения денежной выручки в 2012 году по сравнению с 2011 годом, прибыль сократилась. Изменение прибыли в результате снижения удельных переменных расходов вызвало увеличение прибыли на 4129,5 тыс.тг. Снижение постоянных расходов увеличило прибыль в 2012 году на 484,6 тыс.тг. Общее отклонение прибыли составило 4096,2 тыс.тг.

Рентабельность продаж в 2012 году была равна 36,98 %, что на 9,1 процентных пункта больше, чем в 2009 году. Проведенные расчеты влияние изменения размера прибыли и денежной выручки на изменение

рентабельности продаж показали что, прибыль в 2012 году вызвало прирост рентабельности продаж на 8,35 %. Незначительное уменьшение денежной выручки за этот период (на 2 %) привело к росту рентабельности продаж еще на 0,75 %. Совокупное влияние этих факторов привело к росту рентабельности продаж на 9,1 %. Таким образом, основным понижающим фактором прибыли в 2010 году по сравнению с 2009 годом явилось уменьшение денежной выручки.

Углубление анализа по изучению факторов увеличения расходов и структурных сдвигов в ассортименте продаваемой продукции позволили разработать конкретные управленческие решения по повышению эффективности использования производственного потенциала предприятия.

Проведенный анализ распределения чистой прибыли показал что в ТОО «ТТ Арман» из чистой прибыли образуются фонды: накопления, потребления, социальной сферы. Средства этих фондов имеют целевое назначение и расходуются согласно утвержденным сметам.

Основная задача анализа распределения и использования прибыли состоит в выявлении тенденций и пропорций, сложившихся, в распределении прибыли за отчетный год по сравнению с прошлым годом [5,15]. По результатам анализа разрабатываются рекомендации по изменению пропорций в распределении прибыли и наиболее рациональному ее использованию.

Одним из первых этапов формирования прибыли является ее планирование. Необходимо в процессе планирования использовать математический аппарат и более совершенные методы, чем планирование на основе достигнутого за предыдущий период уровня показало, что их применение может обеспечить более точное планирование прибыли на перспективу. Так, расчет показал, что в перспективе прибыль может составить 19549,65 тыс.тг.

Другим путем повышения прибыли является совершенствование структуры реализуемой продукции, поскольку она занимает самый высокий удельный вес в структуре товарной продукции предприятия. Только за счет совершенствования структуры хлебной продукции (при прочих равных условиях) денежная выручка в перспективе может увеличиться на 55,9 тыс.тг.

Управление затратами и анализ безубыточности также используются для повышения прибыли на предприятии. Анализ показал, что финансовое положение предприятия в 2012 году было более устойчивым по сравнению с 2011 годом. Увеличение прибыли и суммы покрытия (соответственно на 30 % и 14 %) вызвало снижение пороговой денежной выручки на 18 % и увеличение запаса финансовой прочности (в денежном выражении на 12 %, в относительном – на 7,4 процентных пункта). Анализ безубыточности позволяет рассчитать объем реализации, который при уровне постоянных затрат 2012 года обеспечит получение запланированной прибыли. С учетом

совершенствования структуры ассортимента хлебной продукции денежная выручка в перспективе может быть на уровне 50967,54 тыс.тг. Себестоимость продукции (при неизменных постоянных затратах) увеличится на 1112,9 тыс.тг и составит 31372,0 тыс.тг. Прибыль от продаж увеличится на 11 % и составит 18063,2 тыс.тг, а чистая прибыль 13909,0 тыс.тг, что на 1453,7 тыс.тг больше, чем в 2012 году.

Проведенный анализ использования прибыли на перспективу свидетельствует о стабильном увеличении абсолютной величины отчислений в специальные фонды, которые возрастают в среднем на 11,5 %.

Следствием роста прибыли явится увеличение показателей рентабельности. В наибольшей мере увеличится рентабельность продукции (отношение прибыли от продаж к себестоимости)- на 3,93 процентных пункта и в перспективе она будет равна 57,58 %. Рентабельность продаж при этом увеличится на 1,35 процентных пункта и составит 27,22 %. Если стоимость основных средств за этот период останется неизменной, то в перспективе их рентабельность составит 22,7 %, что на 2,4 процентных пункта превышает показатель 2012 года.

Таким образом, реализация предложенных мероприятий позволит ТОО «ТТ Арман» в перспективе улучшить процесс формирования и распределения прибыли предприятия.

Использованные источники:

1. Баканов М.И. Теория экономического анализа, М.: Финансы и статистика, 2004. – 464 с.
2. Гаврилова А.Н. Финансовый менеджмент: учебное пособие / А.Н.Гаврилова, Ф.Н. Сысоева, А.И. Барабанов, – М.: КНОРУС, 2007. – 432 с.
3. Данилова Н.Ф. Экономический анализ деятельности предприятия, М., 2006. –348 с.
4. Сапарова Б.С. Финансовый менеджмент: Учебное пособие – Алматы: Экономика, 2008. – 848 с.
5. Алексеева Е.В. Организация управления финансовым оздоровлением предприятия // Справочник экономиста, 2006. – №8. -С.29– 31

Крылова Е.В.
студент 4 курс специальности «ГМУ»
Ханнанова Т.Р., к.ю.н., профессор кафедры ГМУ
ФГБОУ ВПО «Бакирский государственный
аграрный университет»
г.Уфа, Россия

ОЦЕНКА ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА В ПЕРИОД АДАПТАЦИИ НА РАБОЧЕМ МЕСТЕ

Период адаптации на рабочем месте, является важным моментом для каждого человека. Данная тема актуальна, не только для тех, кто только вступает в трудовую жизнь, но и для тех, кто меняет место работы.

Что такое адаптация работника к конкретному предприятию?

Становясь работником предприятия, новичок оказывается перед необходимостью принять организационные требования: режим труда и отдыха, должностные инструкции, приказы и распоряжения администрации, выработать соответствующую линию поведения, наладить взаимоотношения с работниками. Кроме того, он должен овладеть необходимыми знаниями для выполнения должностных обязанностей, приспособиться к новым психологическим и физическим нагрузкам.

В период адаптации соответственно происходит и оценка его человеческого потенциала: в первую очередь профессиональные данные, которые могут быть использованы для решения определенных задач и достижения поставленных целей, как для работника, так и для предприятия. И работник и предприятие - это две стороны одного процесса, цель которых удовлетворить потребности каждого. По влиянию работника на микроклимат предприятия оценивается его потенциал, т.е. способность и желание работать в новом коллективе.

Но неверно рассматривать адаптацию работника только как пассивное приспособление его к новым условиям. При поступлении на работу для него важными факторами являются: уровень заработной платы, отношения с руководителем и коллегами.

Для облегчения процесса адаптации нового работника очень важно организовать его первый рабочий день. Руководителю следует уделить ему внимание, представить коллегам, сказать ему, что он может рассчитывать на помощь и поддержку, прикрепить к нему наставника, т.е. более опытного сотрудника[1].

Наиболее трудно проходит адаптация у молодых специалистов-выпускников вузов. Она имеет свою специфику, молодые специалисты обладают хорошим багажом знаний, но у них отсутствует практический опыт, поэтому на первый план выступает профессиональная адаптация, так как им предстоит стать организаторами производства, выполнять воспитательные функции, все это существенно осложняет процесс адаптации.

Гораздо легче проходит адаптация у того, молодого работника, где он проходил практику, так как его человеческий потенциал на предприятии изучен.

В заключении можно сказать для управления процессом адаптации предприятие должно решить ряд организационных вопросов:

1. Создать подразделение, которое должно заниматься организацией и контролем, за уровнем адаптацией работника.
2. Работник, который занимается проблемами адаптации, должен быть профессионально подготовлен.
3. Развить наставничество.

Подводя итог, делаем вывод, что проблема адаптации работников очень актуальна. Службы управления персоналом должны профессионально заниматься адаптацией, чтобы полностью раскрыть человеческий потенциал нового работника предприятия.

Использованные источники:

1. Бершова, Л.В. Адаптация работников в новых условиях [Текст] / Л.В.Бершова// Справочник кадровика. – 2001- №6.

Кулешова В.П., к.э.н.

Гарипова Л.Д.

БУ-401

Бакирский государственный аграрный университет

УЧЕТ КОСВЕННЫХ ЗАТРАТ В УСЛОВИЯХ ПРИМЕНЕНИЯ СИСТЕМЫ ДИРЕКТ КОСТИНГ ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

Трудно сейчас говорить, кто из ученых стоял у истоков теоретического обоснования и применения этой системы. Еще Т.Е. Клипштейн в своей книге “Учение об альтернативах в учете” (Лейпциг, 1781г.) показал на примере металлургического производства, как прямые затраты нужно относить на отдельные его фазы, а накладные расходы – прямо на счет результатов за период.

Ж. Курсель-Сенель в своем труде “Теория и практика предпринимательства в земледелии, ремесле и торговле” (Штуттгарт, 1869г) предложил разделить затраты на “особые” и “общие”.

Впервые в пользу учета граничных затрат высказался видный немецкий ученый О. Шмпаленбах в 1899 году. В начале 20 века Г. Гесс провел четкое разграничение между постоянными и переменными затратами.

Четко сформулирует этот признак Дж. Кларк. 1923 г. он обосновал необходимость деления валовых издержек производства на постоянные и переменные.

Идея классификации расходов на постоянные и переменные в зависимости от объема производства осталась бы достоянием теории, если бы в хозяйственной практике не сложились объективные экономические

условия, позволяющие реализовать достоинства этой классификации: развивались рыночные товарно-денежные отношения и, как следствие, возросла роль бухгалтерского учета, в частности теории калькулирования в системе управления экономическими процессами и явлениями.

Сущность какого-либо понятия должна быть отражена в его названии. Наименование "директ-костинг", введенное в 1936 году американцем Д. Гарисоном в его работе, означает учет прямых затрат. Оно не отражает в полной мере сущности системы; главное в системе директ-костинг – это организация предельного учета переменных и постоянных затрат и использование его преимущества в целях повышения эффективности управления.

В настоящее время директ-костинг предусматривает учет себестоимости не только в части прямых переменных расходов, но и части переменных косвенных затрат. Поэтому здесь на лицо некоторая условность названия.

Определив сущность директ-костинга как системы управленческого учета, основанной на делении расходов на постоянные и переменные в зависимости от изменения объемов производства, сформулируем основные присущие ему особенности.

Главной особенностью директ-костинга является то, что себестоимость промышленной продукции учитывается и планируется только в части переменных затрат. Постоянные расходы собирают на отдельном счете и с заданной периодичностью списывают непосредственно на дебет счета финансовых результатов, например "Прибыли и убытки".

Постоянные расходы не включают в расчет себестоимости изделий, а как расходы данного периода списывают с полученной прибыли в течение того периода, в котором они были произведены. При системе директ-костинг схема построения отчетов о доходах многоступенчатая. В них содержится, по крайней мере, 2 финансовых показателя: маржинальный доход и прибыль.

Таблица "Схема отчета о доходах по системе директ-костинг."

Наименование показателей.	Значение
Выручка от реализации продукции (В)	$B = 800$
Переменные затраты (ПЗ)	$ПЗ = 500$
Маржинальный доход (М)	$M = B - ПЗ = 300$
Постоянные расходы (ПР)	$ПР = 200$
Прибыль (П)	$П = М - ПР = 200$

Важнейшими видами затрат, подлежащими учету, являются: затраты на заработную плату; материальные затраты; затраты на энергию; затраты на ремонт; налоги, взносы, страхование; затраты на амортизацию; проценты,

риски; прочие затраты. Этот перечень может изменяться в зависимости от национальных особенностей учета и степени его детализации.

Например, заработная плата вспомогательных рабочих в одном месте возникновения затрат может носить переменный характер, в другом – полупеременный, в третьем – практически не меняется с изменением загрузки мощностей или объема производства.

Таким образом, разграничение затрат на постоянные и переменные, а также их отдельный учет по видам может быть организован только в разрезе мест возникновения затрат.

Учет по местам возникновения затрат дает представление о горизонтальной структуре затрат предприятия.

По сути дела, при организации учета в разрезе мест возникновения затрат по системе “Директ-костинг” исчезает само понятие косвенных расходов, накладные расходы становятся прямыми по отношению к данному месту возникновения затрат. Таким образом, при системе “Директ-костинг” затраты в местах возникновения затрат подразделяются на постоянные и переменные. Этот элемент системы учета затрат дает информацию для калькулирования себестоимости носителей затрат – следующего элемента системы производственного учета – только по переменным затратам.

Одной из проблем учета затрат по местам их возникновения в части отдельного учета переменных и постоянных затрат является наличие “скачкообразных” (ступенчатых) затрат, которые носят постоянный характер на определенном интервале изменения объема, а затем резко возрастают при каком-либо определенном значении показателя объема производства.

В практике организация учета затрат в разрезе мест возникновения затрат по системе “Директ-костинг” эта проблема решается путем выделения трех групп затрат: абсолютно переменных затрат, изменяющихся пропорционально изменению объемов производства; относительно переменных (или относительно постоянных) затрат – для отражения “скачкообразных”, ступенчатых затрат; абсолютно постоянных затрат, не изменяющихся с изменением объемов производства или загрузкой мощностей. При принятии решений в конкретной управленческой ситуации вторая группа затрат присоединяется либо к первой, либо к третьей в зависимости от преследуемой цели.

Под учетом по носителям затрат в производственном учете понимают отнесение затрат на их носители. Носители затрат – продукция, работы и услуги предприятия, предназначенные для реализации на рынке.

При калькулировании себестоимости продукции по системе “Директ-костинг” постоянные затраты не распределяются между носителями. При этом варианте калькулирования исходят из того, что только переменные затраты (прямые затраты и часть накладных расходов) зависят от загрузки мощностей или от объема продукции, а поэтому только они могут быть отнесены на носители затрат.

Таким образом, в себестоимость носителя затрат не включены постоянные расходы. Такой вариант калькулирования без специальных дополнительных расчетов предоставляет нужную в условиях рынка информацию о тенденциях поведения затрат в условиях изменения загрузки или объема.

Недостатки системы “Директ-костинг”

Директ-костинг-это система управленческого учета, основанная на делении расходов на постоянные и переменные в зависимости от изменения объема производства. Выделим присущие ему особенности, положительные и отрицательные моменты.

Главной особенностью директ-костинга, основанного на классификации расходов на постоянные и переменные, является то, что себестоимость продукции учитывается и планируется только в части переменных затрат. Постоянные расходы собирают на отдельном счете и с заданной периодичностью списывают непосредственно на дебет счета финансовых результатов.

Постоянные расходы не включают в расчет себестоимости изделий, а как расходы данного периода списывают с полученной прибыли в течение того периода, в котором они были произведены.

По переменным расходам оцениваются также остатки готовой продукции на складах на начало и конец года и незавершенное производство.

Система директ-костинг заостряет внимание руководства организации на изменении маржинального дохода по организации в целом и по различным изделиям. Она позволяет учитывать изделия с большой рентабельностью, чтобы переходить в основном на их выпуск, так как разница между продажной ценой и суммой переменных расходов не затушевывается в результате списания постоянных косвенных расходов на себестоимость конкретных изделий .

За счет сокращения статей себестоимости упрощается ее нормирование, учет, контроль и к тому же улучшается учет и контроль условно-постоянных, накладных расходов, поскольку их сумма за данный конкретный период показывается в отчете о доходах отдельной строкой, что наглядно демонстрирует их влияние на величину прибыли организации.

Основное достоинство системы директ-костинг в том, что на основе информации, получаемой в ней, можно принимать различные оперативные решения по управлению организацией. В первую очередь это касается возможностей проводить эффективную политику цен.

С учетом по системе директ-костинг также связана возможность проведения демпинговой политики, расчета и выбора различных комбинаций цены на товар и объемов его реализации.

Имея учетные данные об ограниченной себестоимости и маржинальном доходе по изделиям, можно решать такие управленческие

задачи, как оптимизация ассортимента выпускаемой продукции, целесообразность принятия дополнительного заказа по ценам ниже обычного, производство комплектующих внутри предприятия или наоборот закупка их на стороне, определение оптимального размера партии или серии продукции, выбор и замена оборудования и другие.

Еще одно важное достоинство системы - это то, что ограничение себестоимости продукции лишь переменными расходами позволяет упростить нормирование, планирование, учет и контроль резко уменьшившегося числа статей затрат: себестоимость становится более "обозримой", а отдельные затраты - лучше контролируемы. Так как чем больше контролируемых объектов, тем сильнее рассеивается внимание между ними, тем слабее становится контроль.

Заклучение

«Директ-костинг» позволяет решить вопрос обоснованности планирования и нормирования величины постоянных расходов, так как сумма этих расходов за каждый конкретный период показывается в отчёте о доходах отдельной строкой, что наглядно показывает их влияние на величину прибыли.

Система «директ-костинг» - это система производственного (управленческого) учёта, основанная на классификации затрат на постоянные, периодические и переменные (на изделие) и включающая учёт затрат по их видам, местам возникновения и носителем затрат, учёт результатов производительной деятельности, а также анализ затрат и результатов и принятие управленческих решений. По степени зависимости от количества выпускаемой продукции затраты подразделяются на переменные и условно-постоянные.

Общие недостатки системы «директ-костинг»: трудности в разделении затрат на постоянные и переменные. Значительная часть смешанных расходов может быть квалифицирована по-разному, например в зависимости от применяемого метода деления затрат на постоянные и переменные, а это будет сказываться на результатах; необходимость для большинства компаний наличия информации о величине полных издержек, прежде всего для определения цены изделия, так как в ценах в долгосрочном плане необходимо обеспечивать покрытие всех издержек предприятия. При отсутствии данных о полной себестоимости велик риск несоблюдения этого условия; наличие некоторых трудностей при формировании внешней отчетности.

Куртаева В.С.
студент 5 курса экономического факультета
Макейкина С.М., к.э.н.
доцент кафедры финансов и кредита
экономического факультета
ФГБОУ ВПО «Мордовский государственный
университет им. Н.П. Огарева»
Россия, г. Саранск

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ СБАЛАНСИРОВАННОГО СТРАХОВОГО ПОРТФЕЛЯ КОМПАНИИ В УСЛОВИЯХ РОСТА КАПИТАЛИЗАЦИИ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ СТРАХОВЩИКОВ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Понимание обеспечения финансовой устойчивости страховой организации, основанной на страховом портфеле, становится сегодня особенно актуальным. Страховой портфель – это фактическое количество застрахованных объектов или действующих договоров страхования на данной территории, на чём базируется вся деятельность страховщика и что определяет финансовую устойчивость страховой компании в целом.

Основные признаки сбалансированного страхового портфеля на основе показателей однородности, степени риска портфеля и максимальной величины единичного риска по договорам страхования систематизированы в таблице 1 [3].

Таблица 1. - Признаки оптимального (сбалансированного) страхового портфеля.

Признаки оптимального страхового портфеля	Значения признака
Однородность страхового портфеля	Распределение страховых сумм не отличается от нормального
Степень риска страхового портфеля	Не должна превышать 10%
Окончание таблицы 1	
Величина крупного риска в страховом портфеле	Не превышает 10% собственных средств страховщика
Доля перестрахования в страховых операциях	Не должна превышать уровень в 45%, чтобы не создавать зависимости от перестраховщика

На сбалансированность страхового портфеля страховщика влияют такие внутренние факторы, как андеррайтинг, тарифная политика, маркетинг и реклама, политика перестрахования и политика кадров.

Важность первого фактора вытекает из его определения. Андеррайтинг – это комплексная работа, которую поводит страховщик по приему на страхование рисков, включая их оценку, определение возможности страхования, выбор оптимального покрытия, проверку соответствия рисков и клиентов целям и задачам своей страховой организации, с точки зрения защищенности и сбалансированности ее страхового портфеля. Таким образом, состав и структура страхового портфеля страховой компании

напрямую зависят от качества проводимого андеррайтинга, которое, в свою очередь, обуславливается квалификацией специалиста-андеррайтера, уполномоченного страховщиком выносить решение о принятии риска на страхование, корректировать тарифную ставку путем введения поправочных коэффициентов, т.е. вносить существенные изменения в условия договора страхования.

Провидимая страховой организацией тарифная политика оказывает влияние на уровень риска страхового портфеля. Понижая страховые тарифы, страховщик стремится увеличить объем своего портфеля за счет привлечения новых клиентов, однако низкие тарифы не гарантируют увеличения количества заключаемых договоров страхования, а, следовательно, и суммы страховых премий. Так как количество договоров зависит не только от величины тарифной ставки, но и от множества других факторов, таких как наличие разветвленной сети страховых агентов, широкий ассортимент страховых продуктов и пакетов рисков, подлежащих страхованию, имидж страховой компании.

Ввиду низкого уровня страховой культуры в нашей стране маркетинг и реклама в СМИ способствуют привлечению страхователей, из чего следует и увеличение размера страхового портфеля страховой компании. Разработка новых страховых продуктов, оказание уникальных услуг, предложение различных скидок также вызывают рост числа клиентов страховщика.

Перестрахование является инструментом достижения эффекта выравнивания страховых сумм, что необходимо для соблюдения принципа однородности страхового портфеля страховой компании.

Влияние проводимой в страховой компании политики кадров обусловлено тем, что наличие высококвалифицированных сотрудников, которые добросовестно исполняют свои прямые обязанности, позволяет своевременно учитывать выше перечисленные факторы и следовательно, формировать сбалансированный страховой портфель, что является залогом устойчивого функционирования страховой компании на рынке страхования.

Таким образом, внутреннее управление страховых организаций должно оперативно и гибко реагировать на совокупное влияние внешних и внутренних факторов. Проблема достижения финансовой устойчивости страховщика многогранна. Необходимо учитывать различные дестабилизирующие факторы. Но анализ структуры и динамики страхового портфеля должен быть одним из приоритетных направлений обеспечения финансовой устойчивости страховых компаний.

В течение последних лет состав продуктов на Российском страховом рынке оставался относительно стабильным, если не учитывать некоторых аномалий, вызванных внешним воздействием финансового кризиса. На рисунке 1 представлен усредненный портфель страховых премий страховщиков Российской Федерации за 2008-2010 гг [4].

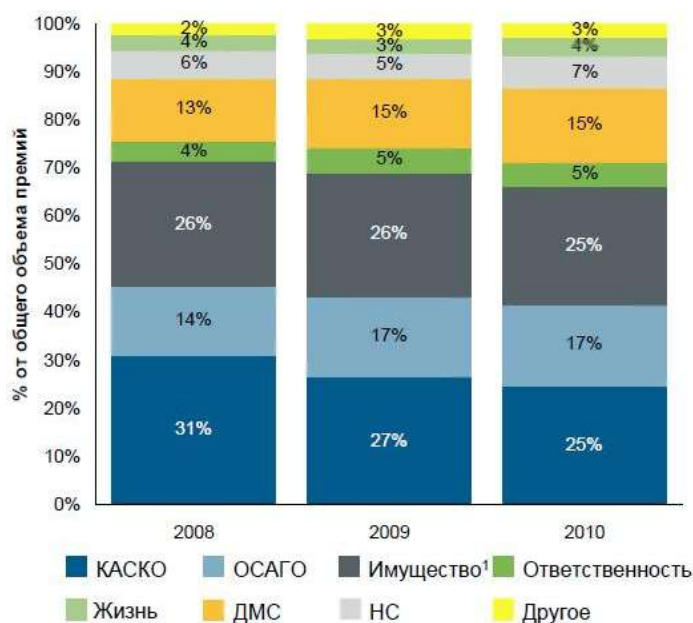


Рисунок 1 – Структура страховых премий РФ за 2008-2010 гг.

По данным рисунка следует отметить, что по объему собранных страховых премий лидирующие позиции занимает автострахование (в 2008 году-45%). Второе место уверенно удерживает страхование имущества (26%). Далее следуют ДМС(13%), страхование от несчастных случаев(6%), страхование жизни(4%) и т.д.

На рисунке 2 представлен усредненный европейский портфель страховых премий за 2006 год [2]. Для европейских страховых компаний традиционно характерны наибольшие сборы по страхованию жизни (61,9%). При этом блок более чем в 5 раз превышает следующий по объемам – автострахование (12,1%). Далее следуют страхование от несчастных случаев (10,85%), страхование имущества (7,71%) и т.д.

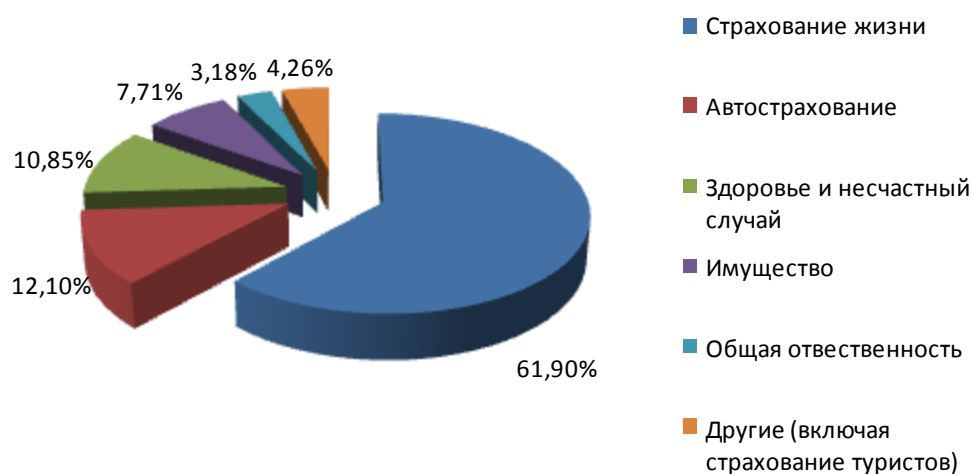


Рисунок 2 – Структура страховых премий европейских стран за 2006 г.

В структуре портфеля страховых премий российских и европейских страховщиков существуют значительные различия. Рассмотрим подробнее три блока: страхование жизни, автострахование и страхование имущества. Страхование жизни занимает всего лишь 4% от совокупного российского страхового портфеля, тогда как в европейских странах оно составляет 61,9%. Такая большая разница одновременно выявляет значительный потенциал развития страхования жизни и является индикатором существующей проблемы.

Факторами, препятствующими развитию страхования жизни в РФ, являются отсутствие налоговых стимулов для долгосрочного страхования жизни и накопительного страхования и высокие ставки по срочным депозитам в банках, опасения населения покупать полисы на долгий срок, недостаточное количество квалифицированных продавцов, низкая страховая информированность и культура населения, нестабильность законодательства, политические и экономические риски.

Отрасль долгосрочного страхования жизни в России находится на начальном этапе своего развития. Тем не менее, в последние годы растет интерес клиентов к долгосрочным финансовым продуктам, пусть с невысокой, но гарантированной доходностью. Темпы роста в 2011 году составили 154%, а в первом квартале 2012 года - 146%. Повышается внимание к отрасли страхования жизни со стороны органов власти и регуляторов. По оценкам Ассоциации страховщиков жизни и Комитета по страхованию жизни при ВСС, объем активов компаний по страхованию жизни в 2020 году составит около 1 трлн. рублей. Существующий потенциал все больше привлекает иностранных страховщиков. Это объясняет приход на российский рынок таких мировых гигантов как ING, AIG Life, Aviva и других.

Страхование имущества в российском портфеле занимает 26%, в то время как в европейских странах – 7,71%. Как видно, разница составляет почти 20%. Почти трехкратное превалирование страхования имущества в России связана с тем, что этот сегмент изначально развивался как приоритетный. Для европейских страховщиков этот вид страхования также является более устойчивым и стабильным.

На сегодняшний день автострахование по-прежнему является ключевым сегментом рынка страхования в России, а также одним из наиболее убыточных. Поэтому в европейских странах этот вид страхования в структуре страховых премий занимает 12,1% и им занимаются из-за его большой социальной значимости.

По результатам анонимных опросов руководителей крупнейших отечественных страховых компаний также можно выделить проблемы, которые, по их мнению, оказывают значительное влияние на формирование сбалансированного страхового портфеля компании: неплатежеспособный спрос на страховые продукты со стороны населения, отсутствие единых

профессиональных стандартов работы страхового продавца и низкая капитализация отечественных страховых компаний.

Неплатежеспособный спрос на страховые продукты со стороны населения обусловлен тем, что не все группы населения могут позволить себе страхование из-за недостаточного уровня доходов. Поэтому в отличие от обязательного ОСАГО, добровольное КАСКО страхует только 10% автовладельцев, а на Западе – 18-20%.

В настоящий момент, как отмечают руководители страховых компаний, российский страховой рынок является существенно недокапитализированным по сравнению с новыми требованиями к капиталу, которые стали обязательными с января 2012 года. По состоянию на февраль 2011 года наблюдался дефицит суммарного уровня капитализации российского страхового рынка в размере 54,4 млрд. рублей по сравнению с новыми требованиями к капиталу, вступившими в силу в начале 2012 года. Капитализация выросла лишь на 3,3% в 2010 году, что дает основания предположить отсутствие возможности у нынешних акционеров проводить дальнейшие инвестиции в российский страховой рынок.

Согласно данным Федеральной службы страхового надзора⁵ по состоянию на февраль 2011 года 75% российских страховщиков не соответствуют новым требованиям. Для поддержания достаточного уровня капитала у текущего числа страховщиков необходимы инвестиции, составляющие в среднем 116 млн. рублей на одного страховщика. Минимальный уровень капитализации страховой компании составляет 40 млн. рублей. Более 270 компаний на рынке, общие сборы которых 2010 году составили менее 40 млн. рублей. Повышение требований к капиталу ускорит консолидацию страховых компаний, клиенты и партнеры по продажам будут переходить к более крупным страховщикам. Ожидается, что немногие страховые организации будут способны сформировать достаточный капитал доступ к новому капиталу, а остальные покинут рынок.

24 октября 2012 года президиумом Всероссийского союза страховщиков была утверждена «Стратегия развития рынка страхования на период до 2020 года», разработанная международной консалтинговой компанией «Oliver Wyman Financial Services». На основе данной стратегии рассмотрим основные препятствия формирования сбалансированного страхового портфеля отечественных страховых компаний и меры, необходимые для их преодоления.

Следует отметить слабо развитую собственную инфраструктуру продаж большинства страховщиков. Преследуя цель максимально быстрого роста премий, страховые компании решили задачу при помощи партнерских соглашений с банками и брокерами, уже имеющими готовые сети продаж. В результате они, как правило, не занимались развитием собственных сетей

⁵ С марта 2011 года Федеральная служба по финансовым рынкам (ФСФР России)

продаж из-за того, что это дорого, а получение значимой отдачи занимает много времени. Проблема становится очевидной при сравнении текущей плотности сетей страховых агентов в России и на других рынках (когда они находились на похожей стадии развития). Россия сейчас: 0.8 агентов на 1000 человек, Германия 20 лет назад: около 3 агентов на 1000 человек, Великобритания 20 лет назад: около 5 агентов на 1000 человек. Для решения данной проблемы регулирование должно обеспечить установление баланса сил страховщиков и посредников и наращивание страховщиками собственных возможностей в сфере продаж.

Также препятствием для формирования сбалансированного портфеля страховщика является использование андеррайтинга на основе движения денежных средств. Даже в 2007 г., когда темпы роста страховых выплат превысили темпы роста премии, страховщики не свернули с этого пути, несмотря на усиливающееся давление на ликвидность. С наступлением кризиса в 2008-2009 гг. мировая страховая отрасль оказалась достаточно стойкой в условиях сокращения премий, а отечественная страховая отрасль – нет. Состояние отрасли страхования на сегодняшний день целом остается уязвимой к ухудшению экономической ситуации и не может играть ту стабилизирующую роль, которую она играет на других рынках. Введение МСФО и жесткого контроля над видами активов на балансах страховщиков и их качеством поможет избавиться от андеррайтинга на основе движения денежных средств.

Для отечественных страховщиков характерны низкая финансовая устойчивость и неэффективность контроля. Многие страховщики построили свою деятельность на модели «франчайзинга», по сути, создавая свои региональные филиалы как «мини-страховые компании», которые достаточно поверхностно управлялись из центра и имели все атрибуты страховой компании кроме собственного баланса. Вследствие этого, денежные потоки контролировались на местном уровне с существенными задержками в представлении в головной офис отчетности по заключенным договорам страхования, осуществленным страховым выплатам и премиям, размещенным на счетах в партнерских организациях. После введение повышенных требований к капитализации страховых компаний и введения более жесткого контроля со стороны страхового надзора ситуация на рынке улучшилась. Тем не менее, финансовый контроль над отраслью на сегодняшний день слабее, чем на других рынках. Установление режима полной финансовой прозрачности в будущем поможет снизить значение данной проблемы. Следует также рассмотреть возможность введения требований более частого представления отчетности и более детальных отчетов.

В страховых компаниях также мы можем наблюдать неэффективное развитие бэк-офиса и инфраструктуры. Операционная эффективность остается низкой, так как функциональная деятельность дублируется в

регионах. Достижение эффективности усугубляется устаревшими ИТ-решениями, не созданными специально для нужд страхового бизнеса и не имеющими единых стандартов, поставщика и владельца исходных кодов. На данный момент, стоимость администрирования полиса страхования остается высокой по сравнению с другими рынками. Это ограничивает возможность предоставлять услуги высокого качества. В дальнейшем необходимо осуществить переход на электронный документооборот, разрешить использование электронных страховых полисов и электронной подписи, а также установить стандартный протокол информационного обмена для процессов и операций в продажах, пролонгациях договоров и урегулировании убытков.

В настоящее время в России отсутствуют необходимая среда и стимулы для развития страхования жизни. Страхование жизни существует в условиях сравнительно высокой инфляции, высоких ставок по срочным депозитам и потребителей, не решающихся доверить свои сбережения страховым компаниям. Для реализации потенциала этого сегмента требуется введение налоговых стимулов для продуктов долгосрочного страхования с гарантированной доходностью, а также требуется создание системы регулирования, обеспечивающей сохранность средств страхователей и регулирующей продажи в их интересах. Помимо этого, страховым компаниям следует разрешить работать на рынке пенсионного страхования;

Далее фактором, препятствующим формированию сбалансированного портфеля страховых организаций, является неэффективное существование систем ОМС и ДМС. На данный момент ДМС дублирует покрытие, предоставляемое в рамках системы ОМС, вместо того, чтобы дополнять его и открывать доступ к дополнительному частному лечению и услугам. Страховщики не могут принимать на себя медицинские риски в рамках системы ОМС, что фактически ограничивает рынок до групповых контрактов, продаваемых крупным компаниям. Следует рассмотреть возможность интеграции систем ОМС и ДМС в единую систему здравоохранения, в которой страховщики смогут принимать на себя риски в рамках ОМС (потенциально в контексте общей реформы системы здравоохранения).

Необходимо отметить, что на российском страховом рынке действуют завышенные страховые тарифы в сегменте автострахования. На сегодняшний день в сегменте КАСКО страхователи платят премии, примерно в три раза превышающие европейские. Уровни аквизиционных расходов в России примерно в пять раз выше, чем в Европе, и, при этом, страховщики все равно несут существенные убытки от страховой деятельности. Требуется осуществление экономических преобразований в данном сегменте.

Также существует ряд регуляторных препятствий для развития. Требование получать лицензию на каждый отдельный вид страхования

препятствует конкуренции, основанной на предложении разных продуктов и услуг, требование к использованию бумажных бланков полисов и наличию физической подписи страхователя препятствуют повышению эффективности в розничном страховании. Для преодоления проблем, связанных с регулированием, необходимо снизить количество требуемых лицензий путем перехода к лицензированию классов продуктов, а не отдельных продуктов, а также другие требования, потенциально искажающие конкуренцию, усилить институты регулирования, так как для осуществления авторитетного и эффективного надзора регулятор и другие институты должны развиваться наравне с отраслью страхования, развивать свой функционал, ресурсы и навыки. Стандартизация страховой терминологии и формирование отраслевых баз данных позволит значительно повысить прозрачность и снизить судебные издержки в спорных случаях. Нормы защиты прав потребителей и другие международные нормативы являются ориентирами для следующей стадии совершенствования регулирования, поэтому необходимо встать на путь сближения регуляторных норм и требований ВТО, «Solvency II» и т.д. Новые законодательные инициативы не должны противоречить последующему сближению с международными нормами.

Наблюдается недостаточная емкость российского перестраховочного рынка. На сегодняшний день, отечественные перестраховочные емкости невелики и имеют слабые рейтинги. Для исполнения отрасли своей роли перестраховщика для мелких компаний и специфических рисков, которые не востребованы международными рынками перестрахования, важно укрепить положение отечественных перестраховщиков.

Также следует обратить внимание на подозрительное отношение низкую страховую информированность и культуру населения. На сегодняшний день уровень жалоб на действия страховых компаний высок. Граждане не рассматривают страховую отрасль как партнера, которому можно доверять. Защита потребителя, создание стабильности и доверия к отрасли, формирование или повышение уровня страховой культуры являются необходимыми условиями формирования сбалансированного страхового портфеля страховщика.

Таким образом, решение проблемы формирования сбалансированного страхового портфеля носит, прежде всего, комплексный характер. Для совершенствования практики обеспечения сбалансированности портфеля страховых услуг отечественных страховщиков необходимо пересмотреть тарифную политику, организацию продаж и контроля за агентскими сетями, повысить страховую культуру населения, обеспечить однородность распределения страховых сумм.

Использованные источники:

1 Готовац, С. Интервью агентству «Прайм» [Электронный ресурс]. – 2012. – Режим доступа: <http://www.insur-info.ru/life-insurance/press/76880>;

- 2 Косенко, М. Российский и европейский портфели страховых премий [Электронный ресурс]. – 2008. – Режим доступа: [http://www.ininfo.ru/mag/2008/2008-01\(02\)/2008-01\(02\)-012.html](http://www.ininfo.ru/mag/2008/2008-01(02)/2008-01(02)-012.html);
- 3 Никулина, Н.Н. Основы формирования и анализа страхового портфеля / Н.Н. Никулина, С.В. Березина // Страховые организации: бухгалтерский учет и налогообложение. – 2010. – №2. – Режим доступа: <http://www.lawmix.ru/bux/12261>;
- 4 Опрос руководителей Российских страховых компаний, консалтинговая компания «Oliver Wyman Financial Services» [Электронный ресурс]. – 2011. – Режим доступа: <http://www.ins-union.ru/assets/files/20111025%20Russian%20CEO%20Survey%202011%20final%20%20RUS.pdf>;
- 5 Рязанцев, Р.А. Страховой портфель страховой организации: теоретический аспект/ Р.А. Рязанцев // Известия ИГЭА. – 2009. – № 4. – С. 36 – 37;
- 6 Стратегия развития рынка страхования на период до 2020 года, консалтинговая компания «Oliver Wyman Financial Services» [Электронный ресурс]. – 2012. – Режим доступа: <http://www.ins-union.ru/assets/files/20121022%20RIMS%20whitepaper%20vsent.pdf>;
- 7 Яшина, Н. М. Обеспечение финансовой устойчивости страховой организации: теория, методология и практика / Н. М. Яшина // Автореферат. – 2007. – Режим доступа: http://delist.ru/article/02102007_jshinanm/page1

Кучур В.Э.
магистрант ВГСПУ
Россия, г. Волгоград

РОЛЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

За последние годы, современная экономика показывает существенный рост значения информационных технологий, особенно в сферах малого и среднего бизнеса. На западе данная тенденция уже давно не новость, где после выхода в свет знаменитой книги Била Гейтса «Бизнес со скоростью мыли», информационные технологии стали масштабно внедряться сначала гигантами бизнеса, а затем и вовсе приняли общедоступный характер. А ведь было это в далёком 1999 году. В России же, из-за совершенно другого уровня развития экономики, тенденция к активному и всепоглощающему внедрению информационных технологий пришлась на сравнительно более поздний период – наше время. В большей степени это обуславливается низким уровнем конкуренции, при котором основной целью была экономия на издержках, что само собой не позволяло ни внедрять, ни разрабатывать что-либо новое. Так же это было обусловлено и тем, что массового потребителя заботила в большей степени лишь цена и качество, другие же факторы стояли далеко позади. Сейчас же, обыденный покупатель желает знать, за что именно он платит. Вопрос качества товара и качества самого

обслуживания становится более открытым. Так же для того чтобы организация могла своевременно и грамотно реагировать на каждый индивидуализированный запрос потребителя, на каждое изменение в спросе, жизненно необходимым становится внедрение информационных систем. Облегчает эту задачу и тот фактор, что на сегодняшний день цены существенную часть информационных технологий стали общедоступными для практически любого сегмента бизнеса. Ярким примером может послужить маркетинговая политика Microsoft, которая для каждого вида бизнеса имеет свой пакет услуг. В последнее время Николай Прянишников, являющийся на данный момент президентом российского отделения Microsoft, активно высказывается за необходимость современному бизнесу иметь слаженную CRM-систему, которая по его словам позволит создать здоровую коммуникацию между организацией и её потребителями. По статистике большой популярностью в России стали пользоваться ERP-системы, которые нашли широкое применение у огромного количества торговых компаний. Таким образом, существенно упростив данным организациям задачу по планированию и управлению их ресурсами. Следует так же упомянуть, что на западной арене концепция ERP-систем была сформирована уже в 1990 году. Так же активно применяется моделирование бизнес-процессов на основе методологии функционального моделирования IDEF. Данная методология является частью семейства ICAM (Integrated Computer-Aided Manufacturing), которое применяется при внедрении полноценных Систем менеджмента качества (СМК) на основе международных стандартов (МС) ISO серии 9000. Интернет ресурс «Предприниматель.ru» [1] приводит статистические данные собранные с различных источников, таких как журнал PCWeek и исследовательский центр Marketvisio, в которых говорится о том, что в 2012 году порядка 35% российских организаций увеличили бюджет выделяемый на внедрение и использование информационных технологий по сравнению с 2011 годом. Таргетированные опросы малого и среднего бизнеса показали, что данный сегмент показывает наиболее высокие темпы, показатель составил 50%. По географическому критерию наиболее активным оказался Дальний Восток, где 66% организаций увеличили бюджет на информационные технологии; Урал и Сибирь – 51%; Москва 47%; Поволжье – 46%.

Таким образом, можно выделить следующие основные факторы послужившие толчком к более активному использованию и внедрению информационных технологий в России:

1. Рост конкуренции среди ценовых и не ценовых факторов.

Помимо стандартного требования соответствовать определённым стандартам качества, организации вынуждены привлекать клиентов массой дополнительных высококачественных услуг. Это быстрая и удобная доставка, возможность мгновенной обратной связи, предоставление полной информации о товаре и услуги на сайте и многое другое. Не прошло

незамеченным и вступление в ВТО, которое существенно накопило конкурентную среду во многих сферах бизнеса.

2. Глобальное изменение поведения потребителей.

Современный потребитель требует не только низкие цены, не только высокое качество, но и полный спектр дополнительных услуг. Потребитель требует индивидуальный подход, который обеспечил бы высокую скорость двухсторонней коммуникации, чтобы получать всю необходимую информацию в любое удобное время. Именно по этой причине большинству фирм пришлось осваивать мастерство е-маркетинга для создания интернет-магазинов и активно инвестировать в SEO.

3. Доступность информационных технологий в наши дни.

Для большинства организаций с ограниченным бюджетом, наиболее приоритетным направлением является развитие антикризисного управления и максимальная экономия издержек. Именно поэтому маркетинговая стратегия таких фирм как Microsoft разработала различные комбинации пакетов услуг, направленных на различные сегменты бизнеса.

4. Гонка технологий.

Бесспорно, гонка информационных технологий на западе касается лишь российских ТНК и прочих гигантов, лишь частично захватывая малый и средний бизнес, но именно передовые информационные технологии позволяют организациям выбиваться на лидирующие позиции. Передовые информационные технологи пусть и даются ценой огромных финансовых потерь, но приносят несравнимо большие плоды успеха.

Использованные источники:

1. Интернет ресурс «Предприниматель.ru» URL: http://www.http://predprinimatel.ru/practice/perspective/znachenie_informacionnih_tehnologiy_v_sovremennom_biznese (дата обращения: 13.01.2013).

2. «Бизнес со скоростью мысли. Изд. 2-е, исправленное»: Эксмо; Москва; 2003 ISBN 5-04-006117-X

Оригинал: Bill Gates, "Business @ The Speed Of Thought"

Перевод: И. Кудряшова, Е. Подольный, В. Савельев

*Кушнарева И.В., к.э.н.
доцент*

*Алехина Е.С., к.э.н.
доцент*

*Лисичкина А.
ФБГОУ ВПО «ЮРГУЭС»
г. Шахты*

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ВУЗА И ПРЕДПРИЯТИЙ СЕРВИСА В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНЫХ ОТНОШЕНИЙ СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

Взаимодействие вуза и предприятия по оказанию услуг имеет важное значение, как для развития высшего профессионального образования, так и

для эффективного развития сферы услуг. Специалисты, которых готовит вуз, определяют эффективность работы предприятий. Предприятия, вкладывая средства в подготовку специалистов, обеспечивают развитие вузов.

В современных условиях рыночных отношений в стране роль подавляющего числа предприятий в процессе подготовки специалистов явно недостаточна. Задача подготовки персонала сегодня не воспринимается как приоритетная. Предприятия сервиса играют незначительную роль в финансировании сферы квалификационно-образовательных услуг. Отсутствует у предприятий также заинтересованность вкладывать деньги в развитие научных исследований, а у большинства предприятий нет и такой возможности. Это связано с низким уровнем развития производства на этих предприятиях и их ориентацию на коммерческую деятельность. В создавшихся условиях квалификация работников по оказанию услуг не оказывает существенного влияния на доходы руководителей предприятий. Их доходы связаны прежде всего с коммерческой деятельностью, игрой на рынке ценных бумаг, сдачей помещений в аренду, но не повышением конкурентоспособности услуг за счет улучшения ее качества и снижения затрат на ее оказание [3].

Негативно сказывается на роли предприятий сервиса в подготовке специалистов отсутствие институтов, в рамках которых предприятие может сформулировать заказ на их подготовку, в соответствии со своими нуждами и проконтролировать качество выполненного заказа. В свое время, в условиях административно-командной экономики существовал определенный механизм распределения выпускников вузов в соответствии с заявками предприятий. Теперь такого механизма нет [2].

Не способствует заинтересованности предприятий в подготовке специалистов через систему вузов и других образовательных учреждений действующая налоговая политика. Она явно недооценивает значимость инвестиций в подготовку высококвалифицированных кадров. Большая часть затрат на подготовку специалистов не относится к издержкам предприятия. Это подрывает заинтересованность предприятий сервиса делать вложения в специалистов.

С переходом к рыночной экономике многие предприятия и организации сменили формы собственности: крупные раздробились на средние и мелкие и отстранились от участия в подготовке специалистов, как это было ранее. Перестали официально существовать такие понятия как базовые предприятия, предприятия-базы практики. Многие вузы, которые сотрудничали с базовыми предприятиями, потеряв опору, утратили возможность не только обновлять, но и поддерживать на должном уровне материально-техническую базу учебного процесса. Вместе с тем, нельзя допустить разрушения высшего технического образования в стране. Российской экономике, безусловно, в ближайшем будущем потребуются специалисты в области сервиса, требования, к подготовке которых будут,

безусловно, высокими, соответствующими мировому развитию техники и технологии. Обеспечить подготовку таких специалистов в случае, если сложившаяся система высшего технического образования будет разрушена, окажется невозможным.

Вузы, утратив от предприятий заказ на подготовку кадров по сервису, в настоящее время перешли на подготовку специалистов столь “широкого” профиля, что это может привести к их профессиональной непригодности для конкретных предприятий.

Вузы, лишившись четко очерченных баз практики в лице базовых предприятий сервиса, вынуждены посылать студентов на практику лишь на те предприятия и организации, которые их могут принять. Но на таких практиках, как правило, работодатели не допускают студентов к производственному процессу. Финансовых возможностей на оплату практики (иначе многие предприятия практикантов не берут) на значимых предприятиях, даже у вузов, с благополучной судьбой, нет. Направляя практикантов на сотни самых разных предприятий (часто далеко не профильных), снижается возможность контроля со стороны вуза за качеством прохождения практик. Из-за ликвидации на многих предприятиях отделов подготовки кадров задача организации практики значительно усложнена.

Экономическая безопасность, охрана коммерческой тайны на предприятиях значительно затрудняют сбор реальной информации для подготовки выпускных проектов и работ. Если работодатель и идет навстречу студентам, то чаще всего предоставляет устаревшие данные, что снижает их практическую и научную значимость. По тем же причинам малоэффективными и трудно организуемыми становятся стажировки преподавателей на успешно работающих предприятиях, которых к тому же крайне мало.

Сегодня, в вопросе урегулирования взаимоотношений между вузами и предприятиями сервиса многое зависит от роли государства. На государство ложится обязанность создания институтов и механизмов, обеспечивающих формирование и эффективное функционирование рынка образовательных услуг. Необходимо заинтересовать работодателя в необходимости подготовки высококвалифицированных кадров для дальнейшей успешной деятельности в нынешних нелегких условиях, сложившихся в нашей экономике [3].

Государство уже сегодня должно решать задачу формирования конкурентных отношений между организациями, в частности, между вузами, предлагающими образовательные услуги. Для этого необходимо шире использовать рыночные методы распределения бюджетных средств, такие как конкурсы, тендеры и т.д. Государственные средства на переподготовку потенциальных или фактических безработных должны выделяться только

тем вузам, которые способны это сделать в короткие сроки и обеспечить высокий уровень трудоустройства.

Государство, в условиях переходной экономики должно брать на себя и функции организации взаимодействия между работодателями и вузами. Государству необходимо создать рыночные механизмы взаимодействия работодателей и вузов. Без этого анализ и прогноз спроса на специалистов различного профиля, а, следовательно, и заказ на их подготовку останутся главным образом функцией государства. При нормально функционирующем рынке этим должны заниматься в основном собственники и инвесторы.

Государству необходимо обеспечить информационную прозрачность рынка образовательных услуг - представлять населению информацию о том, какие специальности востребованы. Это требует мониторинга рынков труда и образовательных услуг, разработки и публикации рейтинга вузов. В перспективе этим должны заниматься сами предприятия и вузы, их ассоциации [2].

Важной задачей государства является проведение налоговой политики, стимулирующей или хотя бы не препятствующей предприятиям заниматься переподготовкой и повышением квалификации работников. Совершенно очевидно, что затраты на обучение работников это один из видов издержек предприятия, а следовательно, они не должны подвергаться налогообложению. Сегодня это не находит отражения в налоговой практике.

Государство должно обеспечить вузам и меры защиты от прямого влияния рынка, которые должны, в первую очередь, включать гарантированное финансирование вузов, стимулирование создания и деятельность различных фондов, выделение различных субсидий, грантов, стипендий на проведение научных исследований, программы помощи студентам и преподавателям.

Обеспечение приоритетного развития высшего профессионального образования (ВПО) в современной российской экономике предусмотрено политикой государства и требует решения комплекса задач, среди которых важное место занимает совершенствование системы государственного регулирования в сфере ВПО и повышения эффективности финансового механизма деятельности вузов.

Концепция Федеральной целевой программы развития образования на 2006 – 2010 годы, Стратегия Российской Федерации в области развития науки и инноваций на период до 2015 г., межведомственных и ведомственных программ в сфере образования, создали базу для решения следующих основных задач, направленных на усиление роли национальной системы образования в социально-экономическом развитии страны [3]:

- приведение содержания, технологий обучения и методов оценки качества образования в соответствие с требованиями современного общества;

- разработка механизмов управления, адекватных задачам развития национальной системы образования;
- создание финансово-экономических механизмов, обеспечивающих инвестиционную привлекательность образования.

Требования, предъявляемые к вузам со стороны государства и общества становятся все выше. В связи с этим сегодня идет становление нового подхода к управлению вузом и высшей школой в целом, отличительная особенность которого заключается в использовании интеллектуального потенциала, систематическом и крупномасштабном применении организационно-управленческих инноваций, целевым образом воздействующих на рыночный спрос и результат деятельности, а также в повышении инвестиционной привлекательности вуза, в первую очередь, для бизнес – партнеров. Однако, эффективность этих взаимоотношений возможна лишь при условии их выстраивания и развития с учётом соблюдения принципа ответственного финансового менеджмента, продекларированного в Кодексе лучшей практики в бюджетно-налоговой сфере Международного валютного фонда и рекомендованного для бюджетных организаций, относящегося к сектору государственного управления. Все вышеизложенное требует разработки нового инструментария взаимодействия образовательного учреждения и бизнес – среды.

Одним из инструментов такого взаимодействия может стать механизм аутсорсинга, который в контексте нашего исследования не просто вид партнёрского взаимодействия, а некоторым образом стратегия повышения роли вуза в эффективном управлении бизнес - процессами, происходящими в тех или иных сферах экономики. Под аутсорсингом (англ. out – внешний, source – источник) понимается способ оптимизации деятельности организации (в нашем случае выпускающей кафедры как центра доходов) за счет сосредоточения усилий на основном предмете деятельности (дополнительном образовательном проекте) и передачи непрофильных функций и корпоративных ролей внешним специализированным отделам (вуза) [1].

В результате такого взаимодействия вуз должен занять в Российской экономике новую позицию, должен измениться инструментарий использования его ресурсного потенциала, что неизбежно повлечет возникновение новой формации взаимоотношений государственных вузов как стратегических хозяйственных единиц и представителями реального сектора бизнеса.

Использованные источники:

- 1 Роб Аалдерс ИТ аутсорсинг. Практическое руководство. Учебник: М.: Альпина, 2004.-300с.
- 2 Федько, В.П. Маркетинг. Серия «Высший балл»: / В.П. Федько.- Ростов н/Д: Феникс, 2002. – 416с.

3 Разумовская А.Л. Маркетинг услуг. Настольная книга российского маркетолога-практика / Анна Разумовская, Валентина Янченко. – М.: Вершина, 2000б.-496с.

*Латыпов А. Ф.
студент 4 курса
Фархутдинова Л. Н.
ассистент БашГАУ
Россия г. Уфа*

ПРОБЛЕМА ЛЕГИТИМНОСТИ ПРИВАТИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СОБСТВЕННОСТИ В РФ

С момента начала приватизации госсобственности в России прошло уже почти 25 лет. В первые о ней заговорили когда был принят закон СССР «О государственном предприятии (объединении)» в 1988 году. В последствии после распада СССР, приватизация позволила определенным кругам резко обогатиться при покупке по гораздо заниженным ценам государственной собственности. Это привело к резкому экономическому расслоению граждан и надолго вдолбило в сознание россиян негативное отношению к этой форме преобразования собственности.

Однако такая, неприязнь итогов приватизации сложилась не только в России, опросы, проведенные в 28 странах с переходной экономикой, показали, что 81% опрошенных отрицательно оценивает приватизацию в своей стране [1]. Так как повысить легитимность приватизации в глазах россиян и так ли это необходимо? И нужно ли проводить ревизию итогов дабы вернуть незаконно потерянные активы в руки государства?

В России наблюдается низкая защищенность частной собственности, связано это с отсутствием оной долгое время при СССР, множество поколений граждан уже выросло с установкой, что частная собственность это не что-то незыблемое, как в странах Запада, а то, что в любое время можно согласно революционному лозунгу «отнять и поделить». Тем более если большая часть приватизированного имущество и так, по мнению большинству, было украдено.

Возможно, приватизация как таковая просто не соответствует российской культуре и менталитету, и чтобы не делало руководство в пореформенные годы, большинство так и осталось бы безучастным в этом дележе госсобственности.

Если начать разбираться в том - какая именно приватизация была несправедливой, то могут всплыть вопросы не только к тем залоговым аукционам по скупке крупных предприятий, но и к массовой приватизации квартир обычными гражданами, и так далее. «У каждого есть своя точка зрения, что было сделано правильно, а что несправедливо», - заявил лидер КПРФ Г. Зюганов, комментируя предложение еще тогда премьер-министра

РФ Владимира Путина по поводу необходимости закрытия темы законности приватизации [2].

Решением данной проблемы могло бы стать введение налога на непредвиденные доходы. Согласно нему нынешним владельцам компаний необходимо будет доплатить разницу между суммой, уплаченной ими в ходе первичной приватизации, и справедливой аукционной ценой. Опыт введения такого решения есть в Великобритании, где в 1997 году лейбористами был введен этот налог для приватизированных компаний [3]. На пространстве бывшего СССР с такой идеей выступали Г. Явлинский и Ю. Тимошенко. По их мнению, это в глазах большинства граждан придало бы хоть какой-то справедливый оттенок итогам приватизации 90-ых годов.

Использованные источники:

1. Журнал «Вопросы экономики» № 3 2008 http://www.vopreco.ru/rus/archive.files/n3_2008.html
2. Портал Прайм, «Приватизации в России 20 лет: история с продолжением» http://www.1prime.ru/politics_economy/20120609/757520710.html
3. Журнал «Отечественные записки» № 1 (22) 2005 <http://www.strana-oz.ru/2005/1/rabota-nad-oshibkami-privatizacii-mirovoy-opyt>

Латышев В.В.

студент второго курса

Ульяновский Государственный Технический Университет (УлГТУ)

Россия, г. Ульяновск

МУЗЫКА КАК ОСОБАЯ СИСТЕМА КОММУНИКАЦИЙ

В современном постиндустриальном обществе, главным фактором развития которого является человеческий капитал — профессионалы, высокообразованные люди, наука и знания, возрастает роль коммуникации.

В рамках психологии коммуникации в последние десятилетия все больший интерес приобретает изучение массовой коммуникации. Среди массовых коммуникаций особое место занимает коммуникация, опосредованная передачей через радио и телевидение. Важнейшей составляющей этого процесса является так называемая убеждающая коммуникация — совокупность определенных мер, направленных на повышение эффективности речевого воздействия [1].

Анализируя структуру убеждающих сообщений, используемых в теле и радиоэфире: рекламы, репортажа или документального фильма — можно заметить, что их неотъемлемой составной частью является музыкальное сопровождение. В таком случае закономерно встает вопрос: если музыка так востребована в массовой коммуникации, действительно ли она имеет определенные функции для привлечения внимания и как проходит процесс коммуникации посредством музыки? В этом и заключатся **цель** данной

работы - раскрыть особенности музыки как особой системы коммуникации.

Проведённый нами теоретический анализ литературы показал, что первые исследования эффективности использования музыки в таком виде массовой коммуникации как реклама посвящались трем музыкальным характеристикам — тональности (мажор/минор), громкости (громко/тихо) и темпу (быстро/медленно). Так, П. Смит и Р. Керноу [3] определили, что под влиянием громкой музыки посетители тратят меньше времени в магазинах, но это никак не сказывалось на продажах. В конце 1970-х — начале 1980-х в США проводились интенсивные исследования роли музыки в рекламе [4]. Исследовательские тесты предлагали слушателям ответить на несколько вопросов в процессе прослушивания пятидесяти роликов. Десять из них были без музыки, а сорок — с музыкой. На вопрос, обучает ли их чему-либо ролик, лишенный музыки, большинство людей ответили положительно. Также они признали, что ролики, лишенные музыки, их немного утомляют. Информационность была выше у тех роликов, которые не имели музыкального сопровождения. Однако многие признались, что им больше хочется купить продукт, рекламируемый под музыку. Оценка эмоциональности рекламных роликов была значительно выше у роликов с музыкальным фоном. Г. Горн [4] провел исследование влияния фоновой музыки на эффективность рекламного ролика. Ему удалось установить, что приятная или неприятная музыка, использованная как фон, начинает ассоциироваться с продуктом. Причем продукт, который рекламировался под неприятную музыку, начинает восприниматься как ненужный и нежелательный. Подводя итог, можно сказать, что музыка представляет собой инструмент влияния на выбор человека.

Изучение музыки как одного из видов коммуникации закономерно подводит к постановке проблемы языка, способного образовывать текст сообщения и при этом знакомого как «отправителю», так и «получателю». Любой язык, в том числе и музыкальный, является кодирующей системой, предназначенной для передачи особой информации.

Рождение понятия «музыкальный язык» тесно связано с мыслью о сходстве средств музыки со средствами языка. В XVIII в. на смену прежним концепциям происхождения музыки из звучания планет и пения птиц (которым подражала Ева) пришло осознание музыки как средства общения между людьми при помощи специальной системы интонационных символов. Специфика музыки состоит в том, что она «информирует», главным образом, на уровне настроений, эмоций и ассоциативно возникающих образов, это специфический язык, который обладает неограниченными возможностями в выражении гаммы человеческих эмоций, а также способен изображать явления окружающей действительности, преимущественно реалии природы. Но любой язык — это сложная структура, состоящая из ряда соподчиненных элементов. В музыке в качестве таких элементов выступают различные средства музыкальной выразительности. Можно

сказать, что соотношение между содержанием музыки и ее средствами является фундаментальным вопросом теории музыкального языка. Исследователи отмечают, что исторически складывались определенные возможности тех или иных музыкальных средств вызывать определенные ассоциации. Эти возможности опираются на физические, физиологические и психологические предпосылки. Например, равномерная ритмическая пульсация связана обычно с образами покоя, тишины. К такому восприятию предрасполагают ее аналоги в природе: ровное биение пульса, шум волн, ровно льющийся свет и т. д.

Процессуальный подход к музыке предполагает рассмотрение социального функционирования музыкального искусства, охватывающего такие взаимообуславливающие процессы, как композиторское творчество, исполнительская интерпретация, слушательское восприятие и музыковедческое постижение музыкального произведения. Эти взаимосвязанные процессы накопления, создания, передачи, получения и оценки музыкально-эстетических ценностей выступают как стадии (состояния) целостной динамической системы – системы бытия музыки в обществе, их изменение (смена) и представляет собой музыкальный процесс.

Музыкальное творчество есть также потенциальный акт общения автора со слушателями. Созданное композитором произведение – это его «послание» аудитории: реально существующей или воображаемой, сегодняшней или будущей.

Здесь надо сказать о диалектике объективного (нотный текст авторского сочинения) и субъективного (его интерпретация исполнителем), которая проявляется и в таком плане: интерпретация как способ существования произведения обусловлена единством социального и личностного начал.

Музыкант-исполнитель как коммуникатор не только организует восприятие слушательской аудитории, но и улавливает новые тенденции общественного сознания, реагирования на те или иные формы искусства, отвечая тем самым на художественные потребности общества. «Жизнь музыкального произведения, – писал Б. Асафьев, – в его исполнении, т. е. раскрытии его смысла через интонирование для слушателей, а далее – в его повторных воспроизведениях слушателями – для себя, и это в том случае, если произведение вызвало к себе внимание, если взволновало, если «высказало» что-то желанное, нужное данному кругу слушателей» [5]. Современный слушатель воспитан на телевизионной культуре, и поэтому сегодня больше чем когда-либо музыкант-исполнитель должен владеть и техникой зрелищной подачи своего искусства.

В наше время благодаря появлению различных средств трансляции музыки (магнитофон, проигрыватель грампластинок и компакт-дисков, радио, телевидение, компьютер) появилась возможность технической

фиксации исполнения и его передачи. Традиционные формы музыкального исполнения (концертное исполнение, домашнее музицирование) отходят на второй план для массового слушателя. Можно сказать, что сформировалась слушательская аудитория, предпочитающая запись живому звучанию. Внедрение «дистантных» форм передачи музыки изменило характер общения исполнителя со слушателем: исчез непосредственный контакт артиста с публикой. Но звукозапись не может воссоздать творческой атмосферы живого присутствия при исполнении музыки в концертном зале, не может обеспечить психологически важного эффекта взаимного заражения флюидами музыкальной событийности, энтузиазма, не может дать возможности выйти на тот высокий энергетический уровень, который способствует наиболее продуктивному восприятию музыкального произведения. Вследствие утраты такого живого «дыхания зала» атрофировалась обратная связь, столь необходимая исполнителю.

Ю. В. Капустин, исследователь современного исполнительства, справедливо замечает, что если интерпретация в концертном зале – это «в какой-то мере результат обоюдных усилий исполнителя и публики, результат их диалога, то в студии радио, телевидения, грамзаписи процесс исполнения превращается в монолог» [6].

Музыкальный процесс связывает музыкальное искусство с другими сферами общественного сознания и деятельности, что способствует расширению его воздействия в обществе и, в порядке обратной связи, содействует обогащению его внутреннего состояния. Как социокультурный феномен этот процесс обусловлен так называемым эстетическим бытием. Здесь передача художественной (музыкальной) информации осуществляется уже не путем кодирования- декодирования, а с помощью усвоения более крупных, устоявшихся в общественной практике условий, обстоятельств взаимодействия с музыкой, способов интеграции художественного и жизненного опыта и т. п.

Таким образом, с одной стороны, музыкальный процесс характеризуется целостностью и замкнутостью цикла, которые обеспечиваются множеством обратных связей, а с другой стороны, он подвержен воздействию извне, связан с широкими, социально-историческими, культурными, психологическими, деятельностными гранями общественного сознания в их развитии.

Музыкальный процесс включен в область эстетического бытия, в широкий социокультурный контекст искусства. Именно здесь замыкается то кольцо обратной коммуникативной цепи, которое обеспечивает как функционирование музыкального процесса в обществе, так и эффективное взаимодействие его элементов. На этом метаструктурном уровне открывается возможность определенного воздействия на протекание как целостного процесса музыкальной коммуникации и его компонентов, так и через их посредство на многообразно разветвляющиеся процессы

музыкального искусства в целом.

Использованные источники:

1. Андреева Г. М. «Социальная психология». М., 2003.
2. Горбунов А. С. «Побуждающая коммуникация» // Журнал Психология. Журнал высшей экономики. Российский государственный гуманитарный университет, 2006.
3. П. Смит и Р. Керноу. «Влияние музыкального сопровождения на поведение покупателя» // Журнал прикладной психологии, 1966.
4. Горн Д. Д. «Влияние музыки в рекламе на поведение и выбор реципиента» // Журнал маркетинга 1982. 46 (Зима). 94-101.
5. Асафьев Б. «Музыкальная форма как процесс» // Б. Асафьев. 2-е изд. Кн. 1, 2. Л.: Музыка, 1971
6. Капустин Ю.В. «Музыкант-исполнитель и публика» // Ю.В. Капустин. Л.: Музыка, 1985

Ленкова К.С.

студент 4 курса

Отделение связей с общественностью

Алтайский Государственный Университет

Россия, г. Барнаул

**КОММУНИКАЦИИ В ЭЛЕКТРОННОЙ СРЕДЕ: САЙТ, ВИДЫ
САЙТОВ, КЛАССИФИКАЦИЯ**

В настоящее время у специалиста по PR появляется все больше инструментов влияния на общественное мнение. Особого внимания заслуживает всемирная сеть Интернет: наиболее молодая и, как следствие, одна из наиболее перспективных. Секрет успеха скрывается в обширных возможностях Интернета как коммуникационного инструмента. Кроме того, PR в сети имеет целый ряд очень существенных преимуществ по сравнению с традиционными каналами:

1. Доверие аудитории. Благодаря многочисленным чатам, форумам, комментариям к статьям человек получает ощущение, будто информация поступает из множества разных источников.

2. Информация в интернете хранится долгое время и доступна двадцать четыре часа.

3. Размещение информации в интернете осуществляется мгновенно, в противоположность другим средствам массовой информации.

4. Присутствие в сети расширяет видимость и улучшает популярность компании.

5. По уровню цитируемости материала журналист может легко определить популярность и полезность материала для аудитории.

6. Интернет дает людям возможность найти то, что они ищут, а не то, с чем они случайно столкнутся. Это положительно влияет на отношение потребителя к информации.

7. Отсутствие географических препятствий делает контакт с любой аудиторией, как бы она не была удалена от вас, мгновенным и дешевым.

8. В сети существует возможность с помощью поисковой оптимизации увеличить эффект от PR, и расширить таким образом клиентскую базу.

9. И, наконец, еще одна из сильных сторон Интернета – это широчайший и постоянно увеличивающийся арсенал как традиционных, так и новых способов донести информацию о вашей компании до потребителя.

В плане своеобразного «устройства» Сети, большинство ее ресурсов можно объединить под общим названием веб-сайты. Сайт представляет собой достаточно мобильную систему, которая предусматривает оперативное размещение информации, ее периодическое обновление, взаимодействие с посетителем, организацию обратной связи и т.д. Для создания сайта и поддержания его работы требуются определенные ресурсы. В первую очередь к ним относится работа веб-дизайнера и веб-мастера по созданию графических элементов, программных модулей, некоторых мультимедийных решений, позволяющих привлечь внимание пользователя. Кроме того, это услуги надежного хостинга (т.е. возможность хранения информации сайта на постоянно доступном сервере), а также систематическая поддержка его отдельных элементов. Поиск и регистрация доменного имени (электронного адреса сайта) требует минимальных финансовых вложений, однако значимость действительно удачно выбранного домена трудно переоценить.

На сегодняшний день сайт является базисным элементом Интернет и наиболее распространенной формой представления информации в Сети.

Профессионально разработанный web-сайт может служить как высокоэффективным инструментом ведения бизнеса, так и информационным или имиджевым ресурсом, рассказывающим о деятельности фирмы.

Задачи, которые решают сайты, многообразны – от организации внутренних или внешних коммуникаций компании (корпоративные ресурсы) и Интернет-торговли (интернет-магазины) до самовыражения (сетевые дневники) и объединения людей по интересам (комьюнитиобразующие ресурсы).

Задача сайта – не только привлечь пользователей, но и заинтересовать их представленной информацией. Еще на этапе проектирования ресурса следует разработать стратегию, как удержать посетителей.

Следует выделить следующие правила при создании сайта:

- 1) быстрая загрузка;
- 2) качественное содержание;
- 3) легкость пользования и навигации;
- 4) простой, соответствующий аудитории язык;
- 5) немедленная обратная связь

Если ресурс понравится посетителям, они будут часто им пользоваться.

Существуют различные классификации веб-сайтов: по доступности серверов, по природе содержимого, по физическому расположению и др. Конечно, построить единственную классификацию сайтов вряд ли возможно из-за того, что есть очень много признаков, по которым они отличаются. Выделяются:

1) **Сайты – «визитки»** – небольшое представительство компании в Интернете со сведениями о ней, кратким перечнем продуктов и услуг, контактной информацией.

2) **Промо-ресурсами** называют сайты, рекламирующие отдельный продукт или услугу (узкий спектр продуктов или услуг) либо продвигающие бренд.

3) **Корпоративные интернет-ресурсы** предоставляют посетителям максимально полную информацию по реализуемым продуктам (услугам) по возможности с описаниями, как самих продуктов (услуг), так и схем взаимодействия с потенциальными клиентами.

4) **Корпоративные медиаресурсы** - интернет-версии бумажных корпоративных изданий – газет или журналов, дополненных возможностями для интерактивного общения сотрудников и клиентов.

5) **Товарные каталоги** представляют собой корпоративные сайты фирм, предлагающих большой ассортимент товаров.

6) **Интернет-магазины** предназначены для продажи товаров или услуг через Сеть.

7) Для **информационных ресурсов** характерно большое количество информационных материалов (новости, аналитические статьи, репортажи, интервью, комментарии, обзоры и т. д.) по тематике (или тематикам) сайта.

8) В **сетевых дневниках, или блогах**, представлены серии статей или заметок (постов), расположенных в обратном хронологическом порядке и написанных одним или несколькими авторами.

9) **Комьюнитиобразующие ресурсы** - возможность общения здесь играет ключевую роль, поэтому любые такие ресурсы должны содержать разнообразные интерактивные сервисы.

10) **Каталоги и рубрикаторы сайтов** представляют собой систематизированную подборку ссылок на интернет-сайты с описаниями.

11) Основываясь на **рейтингах сайтов**, можно оценивать посещаемость или иные количественно измеримые показатели ресурсов, участвующих в них.

12) **Поисковые системы** представляют собой инструменты для поиска информации в Сети.

Кроме того, следует упомянуть о **социальных сетях**. Вообще, социальная сеть – это социальная структура, состоящая из узлов (ими могут быть как люди, так и группы людей, сообщества и организации), связанных между собой тем или иным способом посредством социальных взаимоотношений. Социальная сеть в сети Интернет, или виртуальная

социальная сеть, представляет собой сайт, являющийся площадкой для социального взаимодействия между людьми, группами людей и организациями, где связи между этими узлами обеспечивает программная составляющая сайта.

Подводя итог, следует заметить, что на сегодняшний день web-сайт является обязательным атрибутом любой компании стремящейся к успешному развитию своего бизнеса. И многие руководители понимают, что создание сайта в совокупности с интернет-рекламой в настоящее время является наиболее эффективным и надежным способом информировать рынок о своей компании и предоставляемых услугах.

Ленкова К.С.

студент 4 курса

Отделение связей с общественностью

Алтайский Государственный Университет

Россия, г. Барнаул

СОЦИАЛЬНАЯ СЕТЬ КАК ИНСТРУМЕНТ ПРОДВИЖЕНИЯ НЕКОММЕРЧЕСКИХ ПРОЕКТОВ

Одной из главных тенденций развития Интернета последних пяти лет является стремительный рост популярности социальных сетей. В последнее время социальные сети всё активнее начинают использоваться в целях продвижения того или иного субъекта или объекта. В этих условиях тема использования социальных сетей как инструмента PR становится крайне актуальной.

В целом, социальная сеть – это «социальная структура, состоящая из узлов (ими могут быть как люди, так и группы людей, сообщества и организации), связанных между собой тем или иным способом посредством социальных взаимоотношений. Социальная сеть в сети Интернет, или виртуальная социальная сеть, представляет собой сайт, являющийся площадкой для социального взаимодействия между людьми, группами людей и организациями, где связи между этими узлами обеспечивает программная составляющая сайта» [3].

Все современные системы обеспечения работы сетевых сообществ обладают несколькими общими чертами:

- в подавляющем большинстве сообществ предусматривается регистрация пользователей — т.е. на каждого участника должна быть заведена учетная запись. При регистрации пользователь должен указать о себе некоторую информацию для идентификации. Почти все системы требуют ввода адреса электронной почты и проверяют его работоспособность, высылая письмо с кодом активации учетной записи. Если адрес неверен, то активировать запись может только администратор системы. Такой подход гарантирует до определенной степени уникальность участника.

- работа в среде проводится сеансами. Каждый сеанс начинается с того, что пользователь указывает свое имя и подтверждает свою личность вводом пароля. Для удобства, сеансовость участия обычно скрывается от пользователя техническими средствами, но, тем не менее, идентификация пользователя происходит постоянно.

- помимо учетных данных, пользователь настраивает окружение — внешний вид, дополнительные данные о себе, указывает свои интересы.

- социальные сети и поддерживающие их сервисы оказались очень эффективным методом обеспечения посещаемости сайтов, обратной связи и постепенно стали одним из средств генерации контента (содержимого, имеющего ценность). На основе такого подхода появилось и быстро набрало популярность довольно большое количество социальных web-сервисов, объединенных общим названием «сервисы Web 2.0» [7].

За несколько лет социальные сети и сообщества (Facebook, Twitter, V Kontakte и другие) стали местом для общения миллионов людей. Места скопления пользователей всегда вызывают интерес у тех, кто занимается бизнесом, создает сайты, продвигает услуги клиентов в интернете или занимается некоммерческими проектами. В связи с этим раскрутка и продвижение в социальных сетях становится популярным.

Выделяется 7 важнейших шагов для создания успешной стратегии продвижения в социальных медиа:

1. Определите свои цели и ориентиры. Определите, каких целей вы хотите достичь с помощью социальных медиа и как они дополняют и поддерживают общие цели.

2. Исследуйте, исследуйте и ещё раз исследуйте. Уделите время тому, чтобы выяснить, что к чему, оценить конкуренцию и определить свою целевую аудиторию.

3. Подготовьте базу контактов и контент. Если вы будете правильно проводить свою кампанию в социальных медиа, социальные отношения начнут развиваться естественным образом.

4. Присоединяйтесь к обсуждениям и начните развивать и налаживать отношения. Начните отвечать на вопросы, делитесь своим мнением и вступайте в сообщества.

5. Укрепляйте свои отношения через социальные медиа. Не прячьтесь за аватарой или брендом, дайте знать о своём присутствии, посещая мероприятия, побуждающие к личному взаимодействию. Сюда входят оффлайн-мероприятия, значимые для вашей индустрии.

6. Уделяйте время измерению результатов.

7. Анализируйте, настраивайте и улучшайте. Измерив свой успех и темпы достижения цели, вам необходимо анализировать и определять ключевые области, которые необходимо улучшать, адаптировать к изменяющимся трендам и улучшать всю свою кампанию в социальных

медиа. Помните, перед вами не всегда будет лежать прямая дорога, поэтому нужно всё время оценивать и подстраиваться [4].

Кроме того, существуют золотые правила социальных медиа:

- Определите свою целевую аудиторию и установите специфическую область опыта. Не пытайтесь достучаться до каждого, становясь всем для всех.

- Контент по-прежнему играет в социальных медиа главенствующую роль.

- Обновления должны быть частыми и последовательными. Обычно лучше всего публиковать посты и обновления ежедневно, не более 7-9 раз в день.

- Социальные платформы должны быть явными.

- Профили в социальных медиа должны быть безупречными. Профиль - это первая и чаще всего просматриваемая страница в социальных платформах. Но чаще всего этот аспект игнорируется. Все элементы, включая фон, изображения и сообщения, должны последовательно отражать корпоративный имидж и бренд [4].

Сегодня по всему миру создаётся множество некоммерческих организаций, и социальная сеть превращается в идеальный инструмент для любой НКО, которая хочет пополнить свои ряды новыми людьми и расширить своё влияние.

Сначала нужно создать группу в социальной сети, разместить рекламу группы на других ресурсах, привлечь желающих вступить в неё, непосредственно, из недр социальной сети.

В группах можно работать совместно и обсуждать любые вопросы, связанные с деятельностью организации. Если эта организация занимается политической деятельностью, то нет более подходящего места для острых дискуссий как форум в социальной сети. Если группа посвящена какой-то профессиональной отрасли, то в ней, со временем, обязательно наберётся немало специалистов, готовых обменяться опытом.

Группа в социальной сети является основной площадкой, содержащей информацию о мероприятии. На этой площадке как правило собирается целевая аудитория для того чтобы ее перевести из разряда потенциальных клиентов в реальные.

Когда группа создана, ее необходимо наполнить содержанием. Ниже мы приводим основные информационные блоки, которые могут присутствовать в группе и их особенности:

- Название (заголовок) группы. В заголовке должна быть отражена суть того, что человек найдет в группе. Заголовок может содержать действие, ожидаемое от человека (зайти в группу), или вопрос, побуждающий любопытство. Заголовок группы может быть чисто информационным, так и воздействовать на эмоции.

Поскольку заголовок группы является одной из самых важных составляющих при продвижении бренда в социальных сетях, ему следует уделить особое внимание. Составьте несколько вариантов заголовков, протестируйте их и выберите лучший.

- Представление организаторов (ведущих). В этой части следует описать достижения того человека (нескольких человек или компании), который проводит это мероприятие.

- О мероприятии. В этой части стоит описать программу мероприятия (что на нем будет) или выгоды (пользу), которые человек получит при его посещении.

Часто встречающейся ошибкой является создание группы, в которой присутствуют только заголовок и описание мероприятия, а все остальные информационные блоки отсутствуют. Каждому блоку следует уделить внимание, хотя бы подумав, принесет ли это присутствие пользу.

- Побуждение к действию. Эта часть должна ответить на вопрос: «Что я должен сделать, если меня ваше мероприятие заинтересовало?».

- Что эксклюзивного? Расскажите, что в описываемом мероприятии особенного, что посетитель сможет получить такого, что не найдет нигде больше.

Например, эксклюзивом может быть отсутствие аналогичных мероприятий в городе, приглашенные гости, то, что оно проводится единственный раз и т.д. Если мероприятия проводятся регулярно, можно каждое сделать в чем-то уникальным, обязательно рассказав об этом.

- Гарантия качества. Для платных мероприятий (обычно для тренингов) отличной гарантией качества является предложение стопроцентного возврата денег в случае, если участник этого захочет. Такой подход — часто встречающаяся практика, когда организаторы уверены в качестве своих мероприятий. Это также будет отличным аргументом при переговорах с потенциальным участником.

Если вы не хотите давать такие гарантии, придумайте свой вариант. Им может быть бесплатная презентация для тренинга, бесплатные пол дня из трех и т.д.

Помните, что если есть недовольные клиенты, лучше сделать все для того, чтобы они остались довольными (иногда даже уйти в убытки). Как известно, недовольный клиент гораздо чаще рассказывает о том, что ему не понравилось, чем довольный о том, что понравилось. А социальные сети — прекрасная среда для распространения и такого рода информации.

- Рекомендации и отзывы. Для продвижения в социальных сетях рекомендации и отзывы очень важны, поскольку при принятии решения человек может руководствоваться именно мнением других людей.

Получить рекомендации можно разными способами. Самый распространенный — заполнение анкет на мероприятиях. Либо, если

сохранились контакты присутствовавших, просьба об этом после мероприятия.

Если отзывов нет, контактов не сохранилось или же не проводилось подобных мероприятий ранее, можно попросить своих знакомых написать отзывы.

Есть два варианта: попросить написать отзыв, не ограничивая человека ничем, либо попросить сделать это в соответствии с какой-либо формой. Оба варианта имеют достоинства и недостатки. Первый, с одной стороны, может остановить человека с небогатой фантазией. Кому-то проще не написать ничего, чем думать, что же такое написать. Однако, с другой стороны, таким образом можно получить и отзывы яркие и оригинальные, которых было бы сложно добиться, задавая наводящие вопросы.

Второй вариант — заранее спланировать форму отзыва. Таким образом, можно получить именно те отзывы, какие требуются, а участникам писать их будет гораздо проще.

Помимо отзывов и рекомендаций к этому блоку можно отнести также фото- и видеоматериалы с предыдущих мероприятий.

- **Фаворит.** Данный блок встречается достаточно редко, тем не менее, он может оказаться полезным. Фаворитом может оказаться известная персона либо человек, имеющий высокое положение (должность, заслуги, и т.д). Этот человек может иметь как прямое отношение к мероприятию, так и косвенное.

Основная задача фаворита — быть заметным в группе. Эта «заметность» может принимать различные формы.

- **Контактная информация.** К контактной информации относятся номера телефонов, адреса сайта и почты, адрес места проведения мероприятия или офиса организаторов, ссылка на форум заявки.

- **Динамика.** Целью данного блока является информирование о том, как идет набор. Можно указывать количество оставшихся мест, число зарегистрировавшихся, список участников, количество дней до начала мероприятия и т.д.

Для кого-то небольшое количество оставшихся мест на мероприятие может послужить стимулом к действию, а у кого-то вызвать смех и даже раздражение. Поэтому использовать подход с указанием количества мест стоит только в том случае, когда вы уверены в результативности его применения.

- **Аватар группы.** Аватар в данном случае — это картинка, связанная с группой. Она показывается на главной странице группы при просмотре списка групп.

Этот элемент очень важен, поскольку люди могут составить суждение о группе только по ее аватару, не читая ни заголовка, ни содержания группы.

В качестве картинки можно размещать:

- логотип;
- фотографию;
- текст;
- иллюстрацию;

Можно совместить эти элементы.

Дополнительно можно размещать в группе видео- и аудиозаписи, фотографии, а также вывешивать материалы с предыдущих мероприятий либо материалы соответствующей тематики [5].

Некоммерческие организации все чаще отправляются вслед за бизнесом в социальные медиа, при этом не только для привлечения внимания к проблематике, которой занимаются, но и в поисках спонсорской помощи. Социальные проблемы общества не могут не обсуждаться в социальных медиа. Социальные медиа становятся либо инструментом фандрейзинга, либо информационным каналом НКО.

Благодаря социальным сетям, каждый из нас имеет возможность не только предложить денежную помощь, но также и свои собственные связи для поддержки благотворительных акций. Благодаря многочисленным вебсайтам и социальным сетям некоммерческие организации могут в сжатые сроки провести кампанию по сбору средств и найти активную поддержку в лице волонтеров.

Но, несмотря на все плюсы, использование групп в социальных сетях в качестве корпоративных форумов до последнего времени имело ряд недостатков. В частности, в социальной сети «ВКонтакте» нельзя было закрыть тему для новых сообщений, не удаляя ее, и закрепить тему на самом верху. Создание более гибких настроек для групп разработчиками «ВКонтакте», несомненно, должно повысить продуктивность использования этой социальной сети для создания и ведения корпоративных форумов.

Тенденция реформирования сервиса «Группы» в сторону подключения основных опций, характерных для любого интернет-форума, не может не радовать. Однако даже сейчас остается ряд нерешенных проблем, которые мешают эффективному функционированию форумов в контакте.

Прежде всего, недостаточная защита от спамеров. К сожалению, использование опции «Удалить все сообщения пользователя за последнюю неделю и добавить его в черный список» – действует лишь отдельно для стены, отдельно для альбомов, отдельно для обсуждений. Невозможно удалить одним кликом все созданные с одного аккаунта темы.

Также не предусмотрено отключение возможности комментариев для некоторых альбомов, которые не нуждаются в комментировании. Существующая система автоматической прокрутки альбомов существенно замедляет работы в группах, где альбомов накопилось несколько сотен. Эта же проблема касается и раздела «Видеозаписи».

В разделе «Новости», где действует вики-разметка, нельзя размещать сколько-либо объемные тексты. Однако с введением сервиса «Документы», можно прикреплять к группам тексты, документы, презентации в самых разных форматах (doc, docx, xls, xlsx, ppt, pptx, rtf, pdf, png, jpg, gif, psd, mp3, djvu, fb2, ps). Это позволяет информировать участников группы с самыми разными видами деятельности компании.

Несомненным плюсом групп в контакте является возможность смены названия группы и информации в других блоках в любой момент, когда она станет уже не актуальной. Таким образом, развивая первоначально группу под какой-то конкретный проект, вы сможете впоследствии перепрофилировать ее под другой проект без особых проблем.

В целом, использование социальных сетей и, прежде всего, «ВКонтакте», для некоммерческих проектов позволяет не только лучше информировать целевую аудиторию через сервис «Новости», но и настраивать группу под конкретные надобности проекта, регулировать степень коммуникативности в сторону больших или меньших ограничений, акцентировать внимание на тех разделах, которые представляют для вас наибольший интерес.

Использованные источники:

1. Гундарин, М.В. Книга руководителя отдела PR: практические рекомендации. 2-е изд., дополненное / М.В. Гундарин. – СПб.: Питер, 2009. – 336 с.
2. Гуров, Ф.Н. Продвижение бизнеса в Интернет: все о PR и рекламе в сети / Ф.Н. Гуров, – М.: Вершина, 2008. – 136 с.
3. Киселев Н. Социальные сети как инструмент PR // www.pr-club.com (10.10.2012)
4. Павловский И. Идеальный план продвижения через социальные сети // <http://saitstroim.ru> (10.10.2012)
5. Продвижение группы в социальных сетях // <http://prosocialblog.ru> (10.10.2012)
6. Сосновский С. Эффективное продвижение в социальных сетях // <http://sosnovskij.ru> (10.10.2012)
7. Социальные сети от А до Я // <http://www.social-networking.ru> (10.10.12)
8. Хейг, М. Электронный Public Relations / М. Хейг. – М.: Фаир-Пресс, 2002. – 199 с.

Леонова Е.А.
методист кафедры дошкольного образования
ГОУ ДПО (ПК) С «Кузбасский региональный институт
повышения квалификации и переподготовки работников
образования»
Россия, г. Кемерово

НЕКОТОРЫЕ ПОДХОДЫ К ВОПРОСУ О СИСТЕМЕ ПРЕЕМСТВЕННОСТИ В РАБОТЕ МЕЖДУ ДООУ И ОУ

*Школьное обучение никогда не начинается с пустого места,
а всегда опирается на определённую стадию развития,
прделанную ребёнком. (Л.С. Выготский)*

Поступление в школу - значительное событие в жизни ребенка. Оно коренным образом меняет социальную ситуацию развития и во многом определяет перспективы развития личности. Это период смены ведущей деятельности и появления новой роли - роли ученика. Подготовка детей к школе – задача комплексная, охватывающая все сферы жизни ребенка. Одно из направлений этой задачи - преемственность в воспитании и обучении детей в ДООУ и начальных классах школы.

Понятие преемственности трактуется широко — это не только подготовка к новому, но и, что еще более важно и существенно, сохранение и развитие необходимого и целесообразного старого, связь между новым и старым как основа поступательного развития процесса.

Преемственность – это принцип, изначально положенный в основу системы непрерывного образования. Общие основы преемственности для дошкольных образовательных учреждений и начальной школы – это:

- развитие любознательности как основы познавательной активности будущего школьника;
- способность к творчеству и самостоятельность;
- творческое воображение как направление интеллектуального развития ребенка;
- коммуникативность, умение общаться с взрослыми и сверстниками;
- сохранение и укрепление здоровья учащихся;
- совершенствование педагогического мастерства, внедрение в практику новых педагогических технологий;
- обеспечить подготовку детей к школе через взаимодействие с ДООУ.

Общая цель воспитателей ДООУ и преподавателей школы сделать так, чтобы переход детей в школу стал более мягким.

Для достижения положительного результата в данном направлении необходимо:

- сотрудничество и деловой контакт педагогов детского сада с учителями начальной школы;
- контроль со стороны администрации и реализация содержания плана работы;

-диагностика общего развития дошкольников и их мотивация к учебной деятельности;

- работа с родителями, как дошкольников, так и учащихся начальных классов;

- проведение совместных педсоветов;

- наблюдение воспитателей за своими воспитанниками в начальной школе;

- взаимопосещение занятий в детском саду и уроков в начальной школе;

- совместное проведение экскурсий, изготовление игрушек, показ спектаклей кукольных театров;

- участие в родительских собраниях и другие формы работы.

Переходный период от дошкольного к школьному детству считается наиболее сложным и уязвимым. Необходимость тесного сотрудничества детского сада и школы очевидна. С какими же проблемами педагогам школ, воспитателям ДОО и родителям приходится сталкиваться при обеспечении преемственности детского сада и школы?

1. Одной из проблем является выбор школы для обучения ребёнка и выбор программы обучения. Большое разнообразие общеобразовательных учреждений ставит перед родителями непростую задачу – какой тип школы выбрать для ребенка? В этой проблеме поможет непосредственный контакт педагогов детского сада и школы; знакомство родителей с учителями; рекомендации по подготовке детей к школе; особенности обучения в конкретной школе; знакомство с образовательными программами до поступления ребёнка в школу.

2. С каждым годом родители в панике ожидают, когда же их чаду исполнится семь лет. Читать, писать, составлять мини-сочинения, рисовать, считать – в общем, если раньше чтобы пойти в первый класс достаточно было, чтобы ребенок говорил, то сейчас к будущим первоклассникам предъявляют требования как к гениям. Отсюда родители хотят, что бы при поступлении в школу ребёнок бегло читал и оперировал цифрами. Воспитателям ДОО приходится содержание дошкольного образования выстраивать в "школьной" логике - практиковать раннее обучение детей подготовительных групп письму, чтению, усложнённой математике, вместо развития познавательных процессов. Чтобы не потерять интереса детей к учебе, не ухудшить здоровье детей такими повышенными нагрузками необходимо сотрудничество педагогов детских садов и школ по проблеме преемственности. Именно формирование у педагогов понимания значимости процесса развития ребенка поможет исправить эту негативную практику.

3. Существует и проблема недостаточного использования игровой деятельности при переходе детей из ДОО в школу. Нельзя игнорировать данную проблему, ведь резкая перемена основного вида деятельности (игры)

в детском саду может привести к переутомлению, стрессу и снижению мотивации к обучению детей в начальной школе. Приступая к работе, учитель начальных классов должен чётко помнить, что одним из ведущих методов обучения у первоклассников является игра. Ведь именно игра оказывает большое влияние на познавательную деятельность учащихся. В результате систематического её использования в учебном процессе у детей развиваются основные процессы мышления: сравнение, анализ, умозаключение и т. д. Игры и занимательные упражнения способствуют формированию такого важного качества ума, как его подвижность и гибкость.

4. На сегодняшний день существует проблема недостаточной обеспеченности педагогов ДОО и школ необходимыми для работы методическими материалами и дидактическими пособиями, а так же недостаточный уровень экспертизы существующего программного и методического обеспечения образовательного процесса. Одним из путей решения этой проблемы, на наш взгляд, является изучение и анализ программ начальной школы и детского сада, нормативных документов по подготовке детей к школе и разработке «сквозных» по содержанию и технологиям программ социокультурного развития детей, их интеллектуального и эмоционально-волевого развития. Без содержательной методической преемственности между дошкольным и начальным общим образованием успеха в работе не будет.

Эти и некоторые другие проблемы предстоит решать в аспекте преемственности непрерывного образования между ДОО и начальной школы. Именно проведенная совместная работа детского сада и школы положительно влияет на формирование у детей интереса к учебной деятельности, вызывает желание учиться хорошо. Они спокойно и уверенно ведут себя в школе, их не пугает общение с взрослыми и сверстниками. Педагоги должны строить свою работу с учетом возрастных особенностей дошкольников, опираясь на принципы гуманности и уважения к ребенку. Выигрывают все: и дошкольники, и детский сад, и школа, и родители.

Развитие дошкольников и младших школьников зависит от взаимосвязанной работы всех звеньев образовательных учреждений и от правильного осуществления преемственности между ними.

Школьная готовность – это «сплав» знаний и навыков, необходимых для успешного обучения, и способности к сотрудничеству и преодолению трудностей, положительного отношения к школе и учебе. Важно душой почувствовать сложность переживаний ребенка при поступлении в школу и помочь ему.

*Макейкина С.М., к.э.н.
доцент кафедры финансов и кредита
Мухина Ю.С.
студент 507 группы
Экономического факультета
ФГБОУ ВПО «МГУ им. Н.П.Огарёва»
Россия, г.Саранск*

«РЫНОК ИМУЩЕСТВЕННОГО СТРАХОВАНИЯ В РОССИИ: СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И СОСТОЯНИЕ»

В макроэкономическом масштабе, роль ИС заключается не только в том, что это инструмент нивелирования рисков, но и в том, что это стабильный источник финансового обеспечения инвестиционных проектов в условиях модернизации отечественной экономики.

В условиях развития рыночной экономики знание и роль имущественного страхования в жизни каждого отдельного гражданина, в сфере предпринимательской деятельности и для общества в целом, значительно возрастает.

На современном этапе рынок имущественного страхования развивается в России ускоренными темпами, является одним из инструментов защиты интересов граждан и организаций, обладающие каким-либо имуществом.

Активизация экономических процессов, происходящих в стране, и рост доходов населения отразился на состоянии финансового, и в том числе страхового, рынка. Спрос на страховые услуги постепенно начал восстанавливаться. Страховые премии, собранные отечественными страховщиками в прошедшем году, составили 1044,15 млрд руб., что на 6,8% больше, чем годом ранее, выплаты – 771,14 млрд руб. (прирост 4,7%).

В 2011-2012 гг. в большинстве отраслей промышленности, торговли, финансового сектора отмечен рост совокупных финансовых показателей. В 2011 году выросли цены на большинстве мировых сырьевых рынков, что благоприятно повлияло на объем российского экспорта. Увеличился грузооборот транспорта на 6,9%, рост промышленного производства составил 8,2%.

По данным Росстата на 11,1% выросли денежные доходы в среднем на душу населения, а 4,3% выросли реальные располагаемые доходы населения, на 3% - расходы на конечное потребление домашних хозяйств.

По данным Федеральной службы по финансовым рынкам, за первое полугодие 2012 г. рынок страхования имущества лишь незначительно превысил объемы за аналогичный период 2011 г. (рост около 5%). Прогноз по начисленной страховой премии в этом сегменте за девять месяцев - также довольно скромный - 9%.[2]

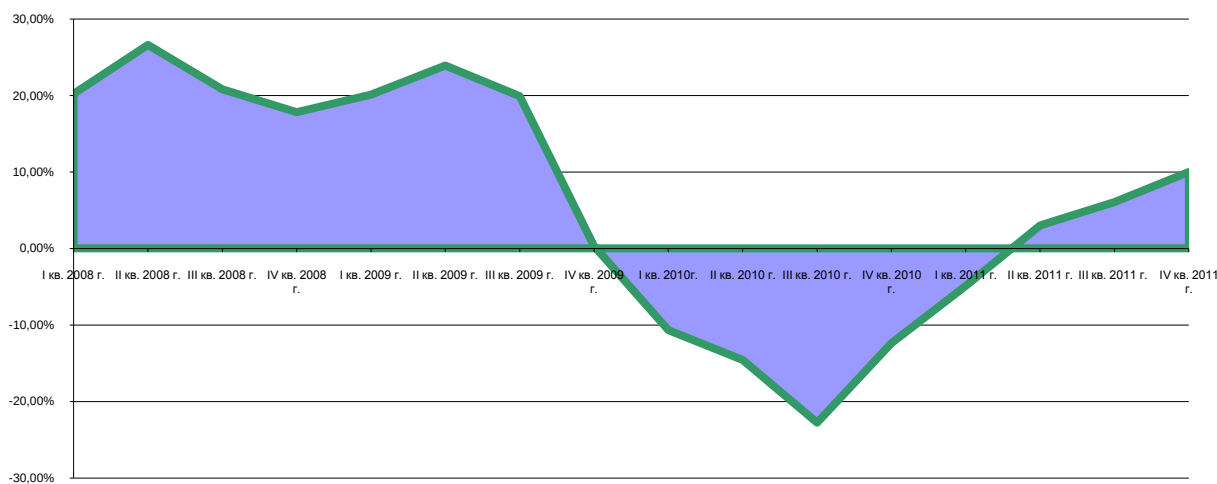
Российский рынок имущественного страхования в корпоративном сегменте все еще борется с последствиями финансового кризиса и страдает от таких негативных явлений, как демпинг и низкий уровень охвата

страхованием. Как и в предыдущие годы, главным критерием выбора страховой компании является не качество, а стоимость страхового полиса. В качестве положительных моментов можно констатировать, что в течение нескольких лет данный сегмент демонстрирует положительную динамику роста, увеличивается заинтересованность клиентов в расширении страхового покрытия.

Страхование имущества является самым массовым видом страхования по объемам собираемой страховой премии и страховых выплат. В 2011 году на долю данного сегмента пришлось 50% всех страховых премий (кроме ОМС) и такая же доля страховых выплат. Таким образом премии по страхованию имущества составили в 2011 году 279,6 млрд руб., выплаты – 147,8 млрд руб.

На долю договоров страхования имущества, заключенных с физическими лицами, приходится 50% страховых премий и 51% – на долю договоров, заключенных с юридическими лицами. Доля выплат составляет 59% и 40% соответственно. Наиболее наглядно темпы прироста страховых премий по страхованию имущества представлены в диаграмме 1.1.

Диаграмма 1.1- Темпы прироста страховых премий по страхованию имущества (кроме страхования ответственности) за I квартал 2008 г. – IV квартал 2011 г.



На основании данных диаграммы 1.1 проведём анализ динамики ключевых показателей - начавшийся в IV квартале 2009 года спад премий, собираемых российскими страховщиками, в большей степени обусловлен снижением темпов роста именно в сегменте страхования имущества. С IV квартала 2009 года по I квартал 2011 года премии по данной группе видов страхования показывали отрицательный прирост, достигнув своего минимума в III квартале 2010 года (-22,8%). Начиная со II квартала 2011 года прирост

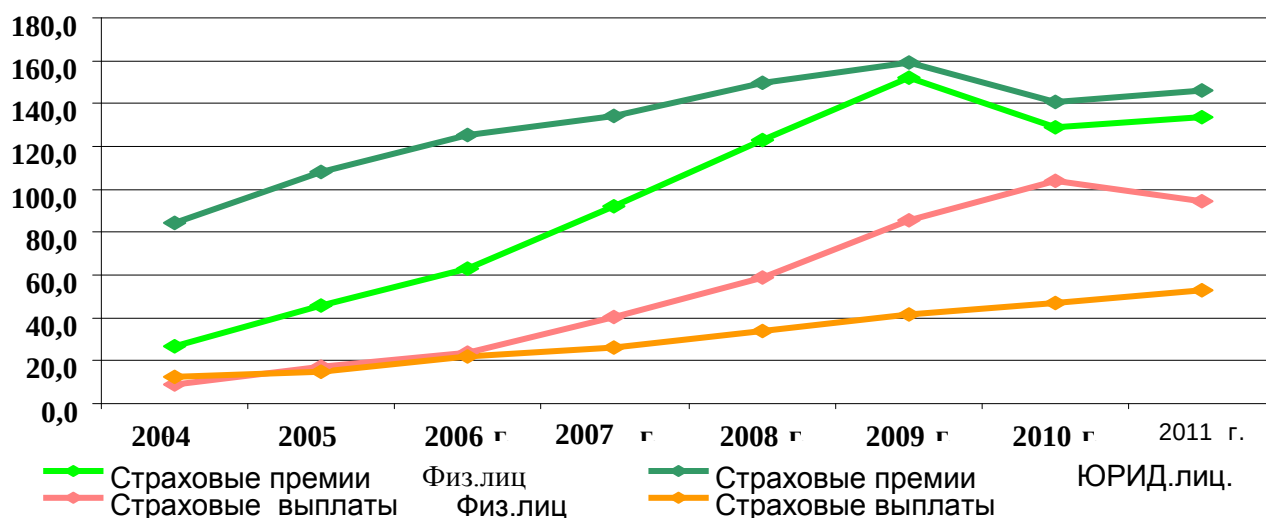
премий по имущественному страхованию стал положительным и к концу года составил 10%.[2]

Доля премий, собранных страховщиками по договорам страхования имущества, заключенным с физическими лицами, осталась на уровне 2010 года и составила 48%, что вызвано значительным ростом договоров автоКАСКО, заключаемых с физическими лицами.

Страховые выплаты по договорам страхования имущества, заключенным с физическими лицами, составили в 2011 году 59% от совокупных выплат, произведенных физическим лицам.[7]

Соответственно и коэффициент выплат по договорам, заключенным с физическими лицами значительно выше, чем по договорам, заключенным с юридическими лицами (70,8% и 36,4%). Данные представлены на диаграмме 1.2 Страховые премии и выплаты по договорам страхования имущества (кроме страхования ответственности), заключенным с физическими и юридическими лицами.

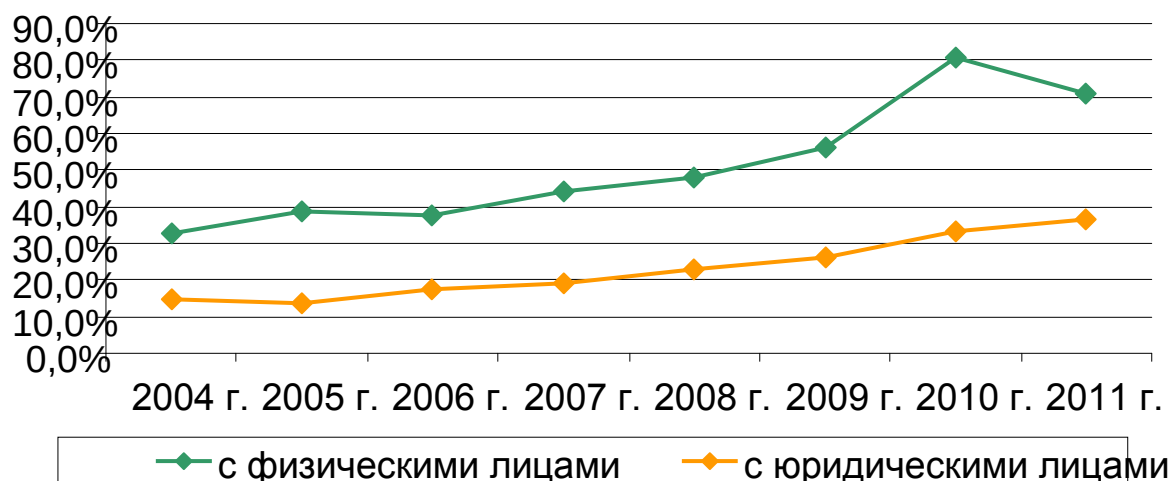
Диаграмма 1.2- Страховые премии и выплаты по договорам страхования имущества (кроме страхования ответственности), заключенным с физическими и юридическими лицами в 2004– 2011 гг.



Убыточность в секторе страхования имущества, выросшая в 2010 году, ввиду значительного сокращения спроса на страхование при необходимости осуществления страховых выплат по уже заключенным договорам, а также демпингового ценообразования, в особенности по договорам страхования имущества юридических лиц со стороны ряда страховщиков, в 2011 году несколько снизилась. На диаграмме 1.3, приведенном ниже, видно, что по договорам, заключенным с физическими лицами, коэффициент выплат уменьшился с 80,5% в 2010 году до 70,9% в 2011 году. При этом по договорам, заключенным с юридическими лицами, коэффициент выплат

продолжил увеличиваться и составил в прошедшем году 36,4%.(смотреть диаграмму 1.3)

Диаграмма 1.3- Коэффициенты выплат по договорам страхования имущества (кроме страхования ответственности), заключенным с физическими и юридическими лицами в 2004 – 2011гг.

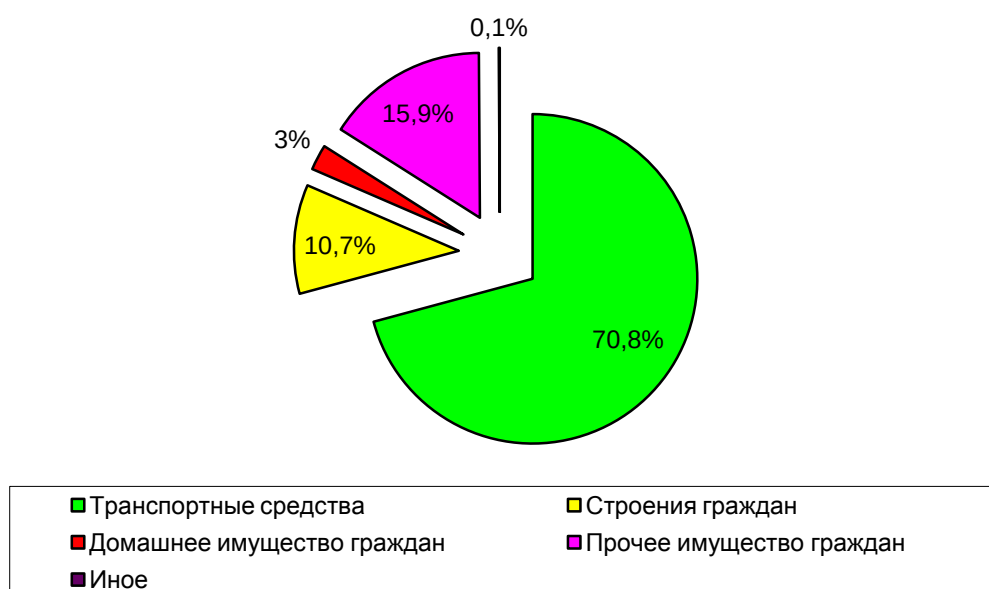


В статистической отчетности среди видов страхования имущества выделяются страхование средств транспорта (наземного, железнодорожного, воздушного и водного), а также страхование грузов, сельскохозяйственное страхование и страхование имущества юридических лиц и граждан.

Наиболее массовым видом в сегменте страхования имущества является страхование наземного транспорта, кроме средств железнодорожного транспорта (АвтоКАСКО) – на него приходится 84% премий, собранных страховщиками по договорам страхования имущества, заключенным с физическими лицами, и 95% страховых выплат. Из 94 млрд руб. выплат, произведенных в 2011 году по договорам страхования имущества физических лиц, 90 млрд руб. выплачено по договорам АвтоКАСКО.[3]

В структуре премий по договорам страхования имущества, заключенным с физическими лицами, АвтоКАСКО занимает 70,8% и только 16% премий приходится на страхование имущества граждан, за исключением транспортных средств, домашнего имущества и строений, а 11% – на страхование строений. На диаграмме 1.4 представлена структура страховых премий по договорам страхования имущества (кроме страхования ответственности), заключенным с физическими лицами.

Диаграмма 1.4- Структура страховых премий по договорам страхования имущества (кроме страхования ответственности), заключенным с физическими лицами



Что касается имущественного страхования юридических лиц, то основная часть сборов (40%) приходится на страхование «прочего» имущества, кроме грузов, имущества, используемого при СМР, и товаров на складе, 18% приходится на страхование средств наземного транспорта, 12% – на страхование имущества, используемого при СМР, 11% – на страхование грузов, 7% – на сельскохозяйственное страхование.

На 50 крупнейших страховщиков приходится 88% страховых премий, собранных в данном секторе страхования, доля двадцатки крупнейших страховщиков увеличилась с 62% до 75%, а десятке лидеров принадлежит больше половины страховых премий в этом секторе страхования – 61%.

Данные таблицы 1.1 характеризуют лидирующие страховщиков по страховым премиям в секторе страхования имущества.

Таблица 1.1- Страховщики, лидирующие по страховым премиям в секторе страхования имущества (кроме страхования ответственности) в 2010 году

№ п/п	Рег.№	Наименование страховой организации	Страховые премии, млрд. руб.	Доля на рын- ке%	Страховые выплаты, млрд. руб.	Доля на рын-ке %	Коэф- фици-ент Выплат %
1	<u>977</u>	РОСГОССТРАХ	37,8	13,5	17,4	11,8	45,9
2	<u>1208</u>	СОГАЗ	27,1	9,7	6,5	4,4	23,8
3	<u>928</u>	ИНГОССТРАХ	26,0	9,3	19,0	12,9	73,4
4	<u>1209</u>	РЕСО-ГАРАНТИЯ	20,0	7,1	10,9	7,4	54,3
5	621	ВОЕННО-СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ	14,8	5,3	8,2	5,5	55,6
6	<u>2239</u>	АЛЬФАСТРАХОВАНИЕ	11,6	4,2	5,6	3,8	48,5
7	<u>1307</u>	СОГЛАСИЕ	10,7	3,8	4,6	3,1	42,8
8	<u>290</u>	РОСНО	7,9	2,8	10,2	6,9	128,3
9	<u>1284</u>	ГРУППА РЕНЕССАНС СТРАХОВАНИЕ	7,6	2,7	4,8	3,2	63,2
10	461	СТРАХОВАЯ ГРУППА МСК	6,3	2,2	5,2	3,5	83,1
11	<u>1298</u>	КАПИТАЛ СТРАХОВАНИЕ	5,9	2,1	1,5	1,0	25,7
12	<u>983</u>	УРАЛСИБ	5,4	1,9	5,4	3,7	98,8
13	<u>1083</u>	ЦЮРИХ	4,5	1,6	4,2	2,8	92,5
14	<u>3211</u>	ЮГОРИЯ	4,3	1,6	2,5	1,7	57,9
15	3647	РОСТРА	3,5	1,2	1,5	1,0	42,1
16	1427	МАКС	3,2	1,2	1,6	1,1	49,8
17	1820	ГУТА-СТРАХОВАНИЕ	3,1	1,1	1,8	1,2	55,7
18	2786	ПРОГРЕСС-ГАРАНТ	3,0	1,1	2,1	1,4	69,9
19	1834	ЭНЕРГОГАРАНТ	2,9	1,0	1,0	0,7	34,3
20	<u>2992</u>	СПАССКИЕ ВОРОТА	2,9	1,0%	2,8	1,9%	97,5%

По данным таблицы очевидно, что РОССГОССТРАХ занимает лидирующее положение по таким показателям, как страховые премии- 37,8 млрд. рублей, доля на рынке -13,5 %, что объясняется достаточной известностью, так как РОССГОССТРАХ крупнейшая в России страховая компания, предоставляющая широкий спектр страховых услуг частным лицам и компаниям для защиты от самых разнообразных рисков, а так же долгим существованием и большой клиентской базой, страховые выплаты составляют 17,4 млрд.рублей, коэффициент выплат- 45,9%.

20 место по показателям занимает страховая компания «СПАССКИЕ ВОРОТА»

Рейтинг страховщиков, лидирующих по страховым премиям в секторе АвтоКАСКО по договорам, заключенным с физическими лицами в 2010 году, представлен в таблице 1.2.[3]

Таблица 1.2- Страховщики, лидирующие по страховым премиям в секторе АвтоКАСКО по договорам, заключенным с физическими лицами в 2010 году

№ п/п	Рег.№	Название страховой организации	Страхо- вые премии, млрд руб.	Доля на рынке %	Страхо- вые выплаты, млрд руб.	Доля на рынке %	Коэф- фици-ент Выплат %
1	977	РОСГОССТРАХ	15,6	13,9	11,3	12,6	72,7
2	928	ИНГОССТРАХ	14,5	13,0	13,5	15,0	92,8
3	1209	РЕСО-ГАРАНТИЯ	12,8	11,4	7,9	8,8	61,7
4	621	ВОЕННО- СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ	6,6	5,9	4,1	4,5	62,2
5	1307	СОГЛАСИЕ	6,2	5,5	3,9	4,3	63,3
6	1284	ГРУППА РЕНЕССАНС СТРАХОВАНИЕ	5,3	4,7	3,8	4,2	71,6
7	461	СТРАХОВАЯ ГРУППА МСК	4,3	3,8	4,2	4,6	97,4
8	2239	АЛЬФАСТРАХО- ВАНИЕ	4,3	3,8	3,4	3,8	79,2
9	983	УРАЛСИБ	3,8	3,4	4,5	5,0	118,9
10	290	РОСНО	3,5	3,1	2,5	2,7	71,3
11	1083	ЦЮРИХ	3,2	2,8	3,8	4,2	119,2
12	3211	ЮГОРИЯ	2,8	2,4	1,9	2,1	68,3

13	2786	ПРОГРЕСС-ГАРАНТ	2,2	2,0	1,8	2,0	80,8
14	3647	РОСТРА	2,2	2,0	1,3	1,5	61,2
15	1820	ГУТА-СТРАХОВАНИЕ	2,1	1,9	1,5	1,6	70,2
16	1427	МАКС	1,8	1,6	1,1	1,2	61,1
17	2992	СПАССКИЕ ВОРОТА	1,6	1,5	2,3	2,6	140,9
18	3028	ОРАНТА	1,6	1,4	1,6	1,8	101,7
19	1208	СОГАЗ	1,1	1,0	1,0	1,1	89,6
20	3301	КОМПАНИОН	1,0	0,9	0,3	0,3	26,9
Итого по ТОП 20			96,2	86,0	75,5	84,0	78,4

Лидирующее положение по страховым премиям в секторе АвтоКАСКО по договорам, заключенным с физическими лицами в 2010 году занимает страховая компания РОСГОССТРАХ, 20 место в рейтинге занимает страховая организация КОМПАНИОН и несмотря на то, что компания обладает развитой агентской сетью в более чем 60 городах на территории РФ, она не совсем отвечает требованиям стабильности и надёжности.

Подводя итог, необходимо отметить, что уровень развития имущественного страхования и в целом страхования в России, к сожалению, невысок и что система страхования крайне неравновесная. Люди не считают страхование необходимостью, и не проявляют прямую заинтересованность.

Практика показывает, что получение возмещения в полном объёме практически невозможно, так как страховщики всегда найдут способы и причины сократить свои издержки. Поэтому, нужно чётко регламентировать условия функционирования этой сферы, чтобы условия были ясны и понятны для обеих сторон, как для страховщика, так и для страхователей.

На наш взгляд, для создания эффективной системы имущественного страхования в России необходимо совершенствовать нормативную и законодательную базу страховой деятельности, проводить активную структурную политику на рынке страховых услуг, совершенствовать взаимоотношения российского и международного страховых рынков. Особое внимание следует уделить организации и классификации имущественного страхования, а также совершенствованию страхования средств транспорта, грузов, финансовых, кредитных, валютных рисков и иных видов страхования. Имущественное страхование как источник финансово-кредитных ресурсов рынка обеспечивает социально-экономическую стабильность в обществе и является средством защиты от неблагоприятных изменений экономической конъюнктуры. При этом не стоит забывать, что рынок имущественного страхования является одним из инструментов защиты интересов граждан и организаций.

Использованные источники:

- 1 Гражданский кодекс Российской Федерации (ГК России)
- 2 Сайт Федеральная служба по финансовым рынкам [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://www.fcsm.ru/>
- 3 Сайт Национального финансовый эксперт [Электронный ресурс].-Режим доступа : <http://raexpert.ru/>
- 4 Сайт Независимый портал о страховании [Электронный ресурс].-Режим доступа: <http://www.711.ru/>
- 5 Сайт © КонсультантПлюс, 1992-2012 [Электронный ресурс].-Режим доступа :http://www.consultant.ru/popular/gkrf2/4_55.html
- 6 Сайт [Электронный ресурс].-Режим доступа :<http://www.underlaw.ru/articles/strahovanie/> «Имущественное страхование», № 3

*Макейкина С.М., к.э.н.
доцент*

*Кокотина Д. А.
студент 5 курса «Финансы и кредит»
ФГБОУ ВПО «Мордовский государственный
университет им. Н.П. Огарева»
Россия, г.Саранск*

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЫ В УСЛОВИЯХ РЕАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ

Основным из ключевых направлений государственного регулирования экономики является социальная сфера. Стратегия реформирования социальной сферы страны сформулирована в посланиях Президента России. Основными приоритетами социального развития современной России, выделенными в посланиях, являются повышение качества жизни населения, модернизация здравоохранения и образования, снижение уровня смертности, увеличение продолжительности жизни людей. В условиях реализации инновационной стратегии проблема финансирования социальной сферы Республики Мордовии является достаточно актуальной, так как республика в настоящее время динамично развивающийся регион РФ. Правильное распределение финансовых потоков республики и субсидий из федерального бюджета поможет сохранить стабильный положительный рост расходов на социальную сферу и, соответственно, ее развитие. Фундаментальным условием реализации социальной политики государства и функционирования социальной сферы страны в условиях реализации инновационной стратегии является их бюджетное финансирование. Одна из принципиальных особенностей социальной политики состоит в том, что ее основные сферы – здравоохранение, образование, культура, социальная защита, жилищно-коммунальное хозяйство – функционируют в тесной взаимосвязи. Недостаток бюджетного обеспечения одной из этих сфер неизбежно отрицательно

воздействует на другие ее элементы. И, напротив, сбалансированная бюджетная обеспеченность социальной политики способствует экономическому и социальному развитию страны, позволяет достигать социальной стабильности общества и его сплоченности, демонстрируя при этом приверженность общечеловеческим ценностям – социальной справедливости, солидарности и заботе об уязвимых слоях населения. Именно поэтому сохранение бюджетного обеспечения социальных расходов на обозначенном уровне является принципиально важным. Вместе с тем, нерациональное и нелогичное распределение финансовых средств на развитие социальной сферы может спровоцировать замедление ее развития и ухудшение качественных показателей уровня жизни граждан РМ.

В настоящее время в РФ и, соответственно, в РМ проводится внедрение инновационной стратегии развития во все сферы и отрасли жизнедеятельности, в частности, особое внимание уделено социальной сфере. Можно говорить о наличии некоего плана, инновационного плана, придерживаясь которого наметится тенденция к переходу общества и всей социальной сферы на новый уровень, на ступень выше в своем существовании и развитии. Тем самым улучшится здравоохранение и образование, социальная защита населения, безопасность и условия труда, демографическая ситуация, и, как следствие, уровень и качество жизни населения. А без достойного финансирования данных институтов социальной сферы невозможно будет развитие РМ, общества и государства в целом. Поэтому считаем исследуемую проблему особенно актуальной на данном этапе развития российского общества, именно на этапе перехода от сырьевой экономики России к инновационной, к инновациям и в социальной сфере.

В демографической ситуации РМ, несмотря на то, что в течение последних лет произошло замедление темпов снижения численности населения, существует проблема высокой естественной и миграционной убыли. Рождаемость в республике и показатели смертности находятся не на должных уровнях, смертность превышает рождаемость, что характерно и для общей ситуации по России. Миграционная убыль, хоть и не такая высокая как в предыдущие годы, но также присутствует. Большая часть мигрантов из республики направляется в Москву, Московскую область, Нижегородскую область. Пополнение числа мигрантов происходит, прежде всего, за счет прибывших из Узбекистана, Армении и Украины. Особенно высока естественная и миграционная убыль в сельской местности. Данная проблема убыли населения в РМ несомненно приводит к сокращению общей численности населения и снижению трудового потенциала. Вторую демографическую проблему, которую я хотела бы выделить, является низкая фактическая и ожидаемая продолжительность жизни мужского населения. Основной рабочей силой, прежде всего, в тяжелых условиях труда, требующих физической отдачи, являются мужчины. Но продолжительность

жизни мужского населения находится на низком уровне вследствие большой физической нагрузки, травматизма на производстве, пьянства, курения и других вредных привычек и т. д. Поэтому проблема низкой продолжительности жизни мужчин стоит остро и по сей день. Третья проблема демографической обстановки в Республике Мордовия, по-моему мнению, является старение населения, из-за чего в свою очередь, формируется тенденция к росту нагрузки на демографическую ситуацию. Но старение населения, повышение продолжительности жизни, неизбежный процесс современного государства, так как улучшаются условия жизни, здравоохранение, повышается качество и уровень жизни граждан. Поэтому проблема демографической нагрузки будет только увеличиваться с каждым годом.

В сфере образования РМ одной из основных проблем является проблема материально-технического обеспечения малокомплектных школ и формирование преподавательского состава таких школ. Малокомплектные школы довольно убыточная статья расходов, так как они удалены от крупных населенных пунктов. Из-за малого количества учеников современное оснащение таких школ накладно, а молодые преподаватели не охотно желают уезжать в села и преподавать в таких школах, прежде всего, из-за отсутствия жилья, низкой заработной платы и отсутствия развитой инфраструктуры. В РМ, да и в других регионах РФ, остро стоит проблема общей нехватки педагогических работников. Дефицит обусловлен, прежде всего, низкой оплачиваемостью педагогического состава и общим низким престижем данной профессии. При этом данная работа очень трудоемка, требует высоких знаний и большой отдачи, а также высокой квалификации педагога.

Еще одну проблему, которую я бы хотела выделить в сфере образования, является проблема эффективности выделяемых государственных средств на содержание школ, дошкольных учреждений, учреждений начального и среднего профессионального образования. Неэффективность государственных затрат, коррупция, нежелание некоторых чиновников системы образования работать на местах, формируют проблему крайне низкой эффективности финансирования дошкольных и образовательных учреждений Республики Мордовия. В условиях инновационной стратегии развития РМ, к одной из основных проблем образования также можно отнести проблему несоответствия предоставляемых образовательных услуг росту инновационности республиканской экономики. Проблема несоответствия заключается в выпуске образовательными учреждениями не тех специалистов, которые сейчас требуются республике, их низкой профессиональной подготовке и общем низком уровне их знаний.

В республиканском здравоохранении остро стоит проблема малого развития высокотехнологичной медицинской помощи, поэтому в настоящее время существует потребность в дальнейшем развитии оказания медицинской помощи на основе новейших технологий. В условиях

инновационной стратегии низкоквалифицированная медицинская помощь уходит на второй план и не находит своего применения. В современной РМ медицинская помощь, на мой взгляд, может основываться только на высоких медицинских технологиях. Вторую проблему здравоохранения в Республике Мордовия, я вижу в наличии дефицита медицинских учреждений по борьбе с заболеваниями социального характера, гинекологии и урологии и другие. Данный дефицит, по моему мнению, проявляется в недостатке современных профильных медицинских учреждений и нехватке квалифицированных специалистов. Следующую проблему республиканского здравоохранения я вижу в низком уровне конкуренции в сфере предоставления медицинских услуг и общей потребности в повышении эффективности расходующихся средств. Низкий уровень конкуренции обусловлен малым количеством как доступных медицинских учреждений, так и дорогих медицинских центров.

Выделяемые же бюджетные средства зачастую идут не в то русло, в какое были направлены изначально и используются неэффективно. Среди прочих проблем здравоохранения РМ, хотелось бы особо остановиться и на проблеме нехватки специалистов различного квалификационного уровня и потребность в оказании социальной поддержки молодым специалистам. Нехватка специалистов обусловлена плохой изученностью рынка медицинских услуг со стороны как медицинских образовательных учреждений, так и со стороны будущих специалистов, а также низкой заработной платы медицинских работников и недостаточный уровень социальной поддержки молодых специалистов.

Если говорить о проблемах социальной защиты населения, то здесь, я считаю, в первую очередь, проблема состоит в низком уровне заработной платы в бюджетной сфере и небольшие размеры социальных выплат, низких объемах и темпах строительства социального жилья и объектов социальной инфраструктуры. Также существует потребность в улучшении качества предоставляемых услуг и повышении эффективности государственных расходов, выделяемых на социальную защиту населения. Отдельно стоит проблема отсутствия долгосрочных прогнозов и соответствующих им планов действий на перспективу, более трех лет. Также, я думаю, что в республике существует и проблема недостаточной вовлеченности общественных и частных объединений в решении проблем социальной защиты населения РМ. В области культуры и туризма РМ основные проблемы складываются по причине плохого состояния материально-технической базы объектов культуры и отдыха. Также, я считаю, что в республике во многом нереализованный культурно-исторический потенциал, а также низкий уровень и недостаточное количество гостиничного сектора, что никак не способствует развитию культуры и туризма РМ. Те проекты и мероприятия, которые в последние годы хоть и активно проводятся в республике, находятся на низком уровне окупаемости, что также является проблемой данной сферы. Не могу не отметить и недостаток кадровой

политики по некоторым направлениям в сфере культуры и туризма, а также проблему закрепления талантливой молодежи на территории республики, явная недостаточность их социальной поддержки.

Среди проблем занятости и безопасности труда, которые требуют решения, я считаю необходимо выделить проблему фактического отсутствия долгосрочного прогнозирования потребностей рынка в тех или иных профессиях, в том числе несоответствие набора специальностей в образовательных учреждениях современным потребностям рынка труда РМ. Следующей проблемой рынка труда республики является проблема в резком различии уровня занятости и безработицы в разных районах республики, а также низкая эффективность расходов на охрану и безопасность труда, откуда и вытекает еще одна не менее важная проблема. А именно, высокий уровень производственного травматизма и профзаболеваний, а также значительное количество граждан РМ, которые работают в условиях, не отвечающих санитарно-гигиеническим нормам. Основной проблемой, которая влияет на качество и уровень жизни населения РМ, по-моему мнению, является низкая среднемесячная заработная плата населения. Второй по значимости проблемой в данной области, я считаю, низкое качество предоставляемых социальных услуг населению республики. Также, на мой взгляд, все еще остается такая проблема как отсутствие развитой городской среды даже в крупных населенных пунктах, что в свою очередь снижает привлекательность населенных пунктов РМ.

В последние годы, в РМ достигнуты немалые успехи в сфере развития физкультуры и спорта. Но, несмотря на всё это, в республике остается ряд важных проблем, которые необходимо решать. Так, существует проблема, которая заключается в недостаточном уровне и объеме подготовки тренерского состава, проблема дефицита гостиничной инфраструктуры, что в свою очередь препятствует увеличению числа проводимых спортивных мероприятий федерального и международного уровня. Также, следует отметить такую проблему, как высокую нагрузку на бюджет республики, вследствие ввода новых объектов физкультуры и спорта, непосредственно роста эксплуатационных расходов. Отсюда вытекает проблема низкой окупаемости вводимых новых спортивных объектов РМ.

В ходе анализа состояния демографической ситуации РМ наблюдается сокращение общей численности населения, которое активно продолжается в настоящее время. Коэффициент смертности превышает коэффициент рождаемости (табл.1). Следует отметить, что в республике постепенно повышается мобильность граждан, хотя внутренняя миграция растет быстрее внешней. В межрегиональном обмене отмечается убыль населения. Ожидаемая продолжительность жизни растет, при рождении в 2010 г. составила в республике 67,4 года. Причем ожидаемая продолжительность жизни мужского населения по-прежнему находится на низком уровне: 60,8 года.

Таблица 1 – Общие коэффициенты естественного движения населения по РМ

Годы	На 1000 человек населения			Число умерших в возрасте до 1 года на 1000 родившихся живыми
	родившихся	умерших	естественный прирост	
2006	8,6	16,2	-7,6	6,8
2007	9,0	15,6	-6,6	5,9
2008	9,7	15,5	-5,8	5,9
2009	9,6	15,5	-5,9	6,6
2010	9,5	15,7	-6,2	6,3
2011	9,5	14,8	-5,3	5,2

Тенденция развития образования РМ таковы, что на начало 2010 г. функционировало 231 дошкольных учреждений, 498 общеобразовательных учреждений с численностью учащихся 72,5 тыс. человек. Численность педагогических работников снизилась на 2769 человека.

Услуги здравоохранения в Республике Мордовия оказывают 84 учреждения (табл.2).

Таблица 2 – Основные показатели здравоохранения РМ

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
1	2	3	4	5	6	7	8
Число больничных учреждений	64	59	58	54	53	52	50
Число больничных коек – всего	10870	10757	9740	9057	8869	8827	8794
на 10000 человек	125,7	125,4	114,4	107,2	105,7	105,9	106,5
Число врачебных учреждений, оказывающих амбулаторно-поликлиническую помощь населению	113	91	93	83	79	80	75
Мощность амбулаторно-поликлинических учреждений, посещений в смену – всего	17426	17729	17878	17952	17866	17798	18013
на 10000 человек	201,5	206,7	209,9	212,5	212,9	213,6	218,2
Число фельдшерско-акушерских пунктов	606	560	540	535	523	513	504
Численность врачей всех специальностей - всего, человек	4443	4386	4315	4307	4258	4313	4278

на 10000 человек	51,4	51,1	50,7	51,0	50,7	51,8	51,8

В сфере занятости и безопасности труда РМ в последние годы ситуация постепенно улучшается, снижается безработица, растет уровень занятости. Позитивные изменения в экономике повлекли за собой увеличение спроса на рабочую силу и оказали влияние на снижение коэффициента напряженности на рынке труда. Однако, в связи с сохранением проблемы профессионально-квалификационного спроса и предложения рабочей силы определенная часть рабочих мест остается вакантной (табл. 3).

Таблица 3 – Численность экономически активного населения, занятых и безработных (тыс. человек)

	2007	2008	2009	2010	2011
1	2	3	4	5	6
Численность экономически активного населения - всего	455,2	474,4	464,1	460,8	460,9
мужчины	228,4	229,8	233,9	232,9	232,9
женщины	226,8	244,6	230,2	227,9	228,0
в том числе: занятые в экономике – всего	438,9	463,0	439,0	436,2	436,8
мужчины	217,4	224,5	217,8	218,9	219,7
женщины	221,5	238,5	221,2	217,3	217,1
безработные – всего	16,3	11,4	25,1	24,6	24,1
мужчины	11,0	5,3	16,1	14,0	13,2
женщины	5,3	6,1	9,0	10,6	10,9
1	2	3	4	5	6
Численность безработных, зарегистрированных в государственных учреждениях службы занятости (на конец года) – всего	5,7	5,2	8,0	7,1	5,6
мужчины	1,8	1,8	3,1	2,9	3,2
женщины	3,9	3,4	4,9	4,2	2,4

В отношении безопасности труда из числа обследованных предприятий(1004) в 183 (18,2%) имелись несчастные случаи.

В системе труда и социальной защиты населения РМ работают 25 комплексных центров социального обслуживания населения, 24 стационарных учреждения социального обслуживания для пожилых граждан и инвалидов. В рамках реализации государственных целевых и ведомственных программ реализуются мероприятия по осуществлению строительства социального жилья, предоставляется финансовая помощь малоимущим гражданам и прочие услуги. В настоящее время размер прожиточного минимума для пенсионера в РМ составляет 5047 рублей.

Показатели денежных доходов населения РМ таковы, что в сентябре

2012 года среднедушевой денежный доход населения составил 12013,4 рубля, что на 7,0% больше соответствующего периода 2011 года. В ходе анализа динамики величины прожиточного минимума наблюдается положительная тенденция (рисунок 1).



Рисунок 1 – динамика величины прожиточного минимума (рублей в расчете на душу населения)

В настоящее время на территории РМ находится около 2 тыс. памятников (859 памятников истории, культуры, архитектуры, в том числе 48 – федерального значения). Культурное достояние народов Мордовии – разветвленная сеть учреждений культуры и искусства, объединяющая свыше 1200 объектов. В их числе 4 государственных и 1 муниципальный театр, государственная филармония и 4 профессиональных концертных коллектива, 23 музея, 549 массовых библиотек, Республиканский Дом народного творчества. На территории РМ созданы и функционируют семь центров национальной культуры, Межрегиональный центр финно-угорской культуры. Завершилась реконструкция нового, оснащенного современной техникой, здания Национальной библиотеки им. А.С.Пушкина.

Особое внимание уделяется развитию массовой физической культуры и спорта, данное направление является одним из приоритетных в социальной политике региона. Создана уникальная спортивная инфраструктура, получившая признание в стране и за рубежом. Только за последние 6 лет построено более 40 спортивных объектов, в их числе: в г. Саранске – универсальный спортивный комплекс «Мордовия», стадион «Старт», «Ледовый Дворец» с двумя катками и трибунами на 2700 мест, республиканский лыжно-биатлонный центр, теннисный центр Мордовии; в г. Рузаевка – велодром ВМХ-спорта, зал тяжелой атлетики, теннисный стадион, специализированный зал для занятий силовым троеборьем; в 16 районах республики построены физкультурно-оздоровительные комплексы. Строится новый 44-тысячный стадион в связи с включением Саранска в

список городов, принимающих матчи Чемпионата Мира по футболу 2018.

Рассмотрев демографическую ситуацию РМ, я считаю, что для ее улучшения, мер республиканского масштаба явно недостаточно. Вместе с тем, в рамках региона возможно создание таких условий жизни, которые бы способствовали не оттоку трудоспособного населения в более развитые регионы, а притоку населения из соседних регионов и стран. Для повышения рождаемости Мордовии необходимо создавать более благоприятные условия жизни молодой семьи, социальные льготы и гарантии их поддержки, гарантии защиты их и их детей. Для снижения смертности также нужны меры для поддержки пожилых граждан РМ. На мой взгляд, данные мероприятия приведут к увеличению общей численности населения и повышению трудового потенциала республики. Вследствие чего увеличится и продолжительность жизни мужского населения, что также является проблемой в настоящий момент. С проблемой возросшей демографической нагрузки в будущем, вследствие возможного старения населения, также возможно справиться лишь с помощью комплекса мер по повышению рождаемости и численности трудоспособного населения РМ.

Для решения проблем в области образования РМ, в частности, для решения проблемы материально-технического обеспечения малокомплектных школ, необходимо, в первую очередь, выделение больших средств на данную сферу. Также необходима реструктуризация системы образовательных учреждений путем сокращения данных школ и большего внедрения программы «школьный автобус». Необходимо также строительство и реконструкция школ в других населенных пунктах, прежде всего, в районных центрах. С общим дефицитом педагогических кадров необходимо бороться с помощью повышения престижа педагогического работника, создания мер социальной поддержки и повышения его заработной платы. С проблемой эффективности государственных затрат на содержание сети школ, дошкольных учреждений и учреждений начального и среднего профессионального образования, на мой взгляд, нужно бороться с помощью более детального составления сметы расходов на содержание тех или иных образовательных учреждений, выделением дополнительных средств и улучшением контроля за использованием выделенных средств. С проблемой несоответствия предоставляемых образовательных услуг росту инновационности республиканской экономики можно справиться с помощью оценки экономических реалий Мордовии в нехватке тех или иных специалистов, то есть для инновационного развития республике необходимы другие специалисты и специалисты другого профессионального уровня знаний, нежели сейчас выпускают образовательные учреждения РМ.

В здравоохранении, особенно в условиях реализации инновационной стратегии, именно высокотехнологичная медицинская помощь движет развитием медицины вперед, что улучшает, в первую очередь, качество медицинской помощи. Оказание помощи нуждающимся происходит в разы

быстрее и помогает с помощью современных методов и современного оборудования спасти больше жизней. Это в свою очередь решает и другие проблемы социальной сферы, а именно, улучшает демографическую ситуацию и положительным образом влияет на количество трудоспособного населения. Проблему дефицита квалифицированных специалистов можно решить с помощью как подготовки нужных рынку специалистов, так и привлечением недостающих специалистов из других регионов России и стран Зарубежья. Необходимо сотрудничество с высшими образовательными учреждениями, улучшение социальной защиты и увеличение материального достатка дефицитных специалистов. Нехватка современных профильных медицинских учреждений, на мой взгляд, решается увеличением строительства данных учреждений, выделением на это средств республиканского и федерального бюджетов, привлечением инвестиций в эту сферу, привлечение бизнеса в строительство, а также сотрудничество не только с российскими, но и с иностранными инвесторами. С проблемой низкой конкуренции в сфере предоставления медицинских услуг, с моей точки зрения, необходимо бороться привлечением опять-таки бизнеса в данную сферу, частного сектора экономики, помощь в этом республиканских федеральных властей. Созданием таких условий, чтобы создавать новые центры медицинских услуг, чтобы у граждан РМ был выбор в какое медицинское учреждение обратиться за качественной медицинской помощью. Для повышения Эффективности расходующих средств необходим больший контроль со стороны местных, региональных и федеральных властей по данной проблеме. Выделяемые средства на здравоохранение недостаточны, эффективность их низка, так как часть средств расходуется неэффективно, нецелесообразно, часть оседает в карманах чиновников, либо подставных им лиц. Для решения проблемы нехватки специалистов различного квалификационного уровня необходимо сотрудничество образовательных учреждений с медицинскими учреждениями, повышение квалификации сотрудников, стажировка за границей, научная работа в данной области, содействие властей в этой работе, социальная поддержка молодым специалистам, которая заключается в предоставлении кредитования, достойная заработная плата и т. д.

С проблемами в сфере социальной защиты населения РМ, я считаю, необходимо бороться с помощью повышения заработной платы в бюджетной сфере, увеличения размера социальных выплат. Проблему низких объемов и темпов строительства социального жилья, а также объектов социальной инфраструктуры необходимо решать выделением дополнительных средств на строительство, привлечением инвестиций и бизнеса в строительство данных объектов. Также, считаю необходимым улучшить и качество предоставляемых услуг, повысить эффективность государственных расходов на социальную защиту граждан Мордовии, и ужесточить контроль за использование выделяемых государственных

средств. Составление долгосрочных прогнозов, большая вовлеченность общественных и частных объединений также поможет в решении проблем социальной защиты населения.

Проблемы занятости и безопасности труда РМ требуют составления долгосрочных прогнозов потребностей рынка в тех или иных профессионалах, сотрудничества рынка труда и образовательных учреждений, выпуск тех специалистов, которых не хватает рынку, создание рабочих мест, в слаборазвитых районах. Также, необходимо принятие мер, которые бы способствовали снижению производственного травматизма, профзаболеваний. Необходимо улучшение условий труда и контроля за соблюдением санитарно-гигиенических норм, повышение эффективности расходов на охрану и безопасность труда и, конечно, контроль за данной статьей расходов.

Политика республики в сфере повышения уровня жизни населения должна быть направлена на опережающий рост заработной платы относительно прожиточного минимума, повышение качества предоставляемых социальных услуг, за счет усиления контроля за качеством бюджетных услуг и создания конкурентной среды в области предоставления данных видов услуг. Необходимо развитие городской среды, которое можно осуществить с помощью модернизации инженерных инфраструктур, развития систем городского транспорта, создания благоприятных условий проживания в городских и сельских поселениях республики за счет внедрения современных практик градостроительной, жилищно-коммунальной, архитектурной и развлекательной политик, а также за счет решения проблем занятости населения. В области культуры и туризма РМ необходима большая реализация культурно-исторического потенциала республики, выделение больших средств на улучшение состояния материально-технической базы, реконструкцию и восстановление культурных и исторических памятников. Также для решения проблем в области культуры и туризма необходимо увеличение количества и улучшение качества гостиничного сектора РМ. По некоторым направлениям в сфере культуры необходимо улучшение кадровой подготовки, а также поддержка и социальная защита талантливой молодежи республики.

Для решения проблем в области физической культуры и спорта РМ необходимо улучшение подготовки и увеличение количества тренерского состава, а также приглашение в республику именитых тренеров России и из-за границы, создание им достойных условий для работы. Для увеличения числа проводимых спортивных мероприятий федерального и международного уровня, необходимо строительство новых, улучшение качества существующих гостиниц, так как в данный момент существует нехватка гостиничной инфраструктуры. Проблему высокой нагрузки на бюджет и их низкой окупаемости, на мой взгляд, следует решать с помощью перевода сети объектов из бюджетного финансирования на самоокупаемость

Таким образом, проведя полный анализ современных тенденций и проблем финансирования социальной сферы в условиях реализации инновационной стратегии, можно сделать вывод, что в последние годы наметилась именно положительная тенденция к улучшению финансирования социальной сферы РФ. Вместе с тем существует еще достаточно проблем, которые необходимо решать в среднесрочной перспективе.

Макшанова Т. В.
преподаватель
кафедры «Финансы и кредит»
ФГБОУ ВПО «Тольяттинский государственный университет»
Россия, г.Тольятти

РАЗВИТИЕ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ РЫНКА ДЕРИВАТИВОВ В РОССИИ

Рынок производных финансовых инструментов в России является достаточно молодым и по своим масштабам значительно уступает зарубежному рынку.

Как известно, рынок деривативов позволяет снижать риски при совершении сделок с базовыми активами, поэтому его регулирование со стороны законодательства остаётся актуальной проблемой для России.

Существующее правовое регулирование рынка деривативов в России развито слабо, это значительно снижает конкурентоспособность финансовых институтов России в мировом масштабе.

Итак, впервые о деривативах было упомянуто в Постановлении Правительства от 28 декабря 1991 года: «Производные ценные бумаги - любые ценные бумаги, удостоверяющие право их владельца на покупку или продажу акций, облигаций, государственных ценных бумаг и самих производных ценных бумаг». Во-первых, как видно из определения, здесь речь шла именно о производных ценных бумагах, а не о производных финансовых инструментах; во-вторых, многие базовые активы, которые могут лежать в основе производной ценной бумаги (например, товар, валюта, индекс и пр.), совершенно не были учтены в данном определении.

Это Постановление частично было отменено с принятием в 1996 году Федерального закона «О рынке ценных бумаг», в котором в начальных редакциях не было уделено должного внимания регулированию рынка деривативов.

В 1992 году был принят Закон «О товарных биржах и биржевой торговле», который определил нормы относительно лицензирования биржевой фьючерсной торговли, определил орган лицензирования, надзора и регулирования рынка биржевой фьючерсной и опционной торговли в виде комиссии по товарным биржам (упразднённая в 2004 году), также закон определил виды биржевых операций, гарантии при совершении

фьючерсных, форвардных и опционных сделок, права и обязанности клиринговых центров.

В 1994 году в Указе Президента «О защите интересов инвесторов» было установлено, что производные ценные бумаги, базисными активами которых являются акции и облигации, подлежат обязательной государственной регистрации.

В том же году были утверждены Положения «О порядке лицензирования деятельности товарных бирж на территории РФ», «О государственном комиссаре на товарной бирже».

В 1995 году вышло Положение «О лицензировании деятельности биржевых посредников и биржевых брокеров, совершающих товарные фьючерсные и опционные сделки в биржевой торговле». Лицензии выдавались не более чем на 3 года.

В 1997 году были разработаны и утверждены «стандарты эмиссий опционных свидетельств и их проспекты эмиссий».

Принятая в 1994 году первая часть Гражданского Кодекса РФ так же не даёт определения производным финансовым инструментам и не регулирует этот рынок. Вторая часть регулирует лишь варранты и складские свидетельства, но не упоминает о производных ценных бумагах или финансовых инструментах в целом.

Важно отметить, что в Распоряжении Правительства РФ от 29 декабря 2008 г. об утверждении «Стратегии развития финансового рынка РФ на период до 2020 года» (далее – Стратегия развития) много внимания уделяется развитию рынка деривативов. В частности, отдельная глава посвящена расширению спектра производных финансовых инструментов и развитию срочного рынка.

Так, в Стратегии развития верно отмечено, что важнейшим недостатком действующей системы регулирования производных финансовых инструментов и срочного рынка остается несовершенство налогового законодательства Российской Федерации.

В Стратегии развития признаётся нецелесообразным установление на законодательном уровне исчерпывающего перечня производных финансовых инструментов и их определений. При этом сказано, что необходимо закрепить за федеральным органом исполнительной власти в сфере финансовых рынков право утверждать примерный перечень производных финансовых инструментов и требования к базисным активам производных финансовых инструментов, устанавливать требования к публичному предложению производных финансовых инструментов, а также наделить биржи и саморегулируемые организации правом квалифицировать производные финансовые инструменты.

В Стратегии развития точно замечено, что формирование условий рыночного ценообразования на важнейшие для экономики товары, в частности энергоносители, зерно, металлы, строительные материалы,

невозможно без организованного срочного рынка таких товаров. Для того, чтобы товаропроизводители и потребители указанных товаров шире использовали механизмы срочного рынка, потребуется на законодательном уровне признать, что цены биржевых срочных контрактов на поставку товара являются рыночными. Это важно для целей расчета налогов с учетом реальной ценовой политики на финансовом рынке.

Важным положением Стратегии развития является пункт, в котором говорится о том, что совместно с биржами следует проводить постоянную работу по разъяснению экономическим агентам возможностей срочного рынка для снижения рисков изменения цен товаропроизводителей и потребителей, способствуя тем самым формированию цивилизованного товарного биржевого рынка. Ведь, действительно, многие российские компании не используют широкие возможности, которые предоставляет им рынок деривативов, в силу своей финансовой неосведомлённости.

В результате 25 ноября 2009 года был принят Федеральный закон «О внесении изменений в части первую и вторую Налогового Кодекса Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации», в результате чего внесены изменения в Налоговый Кодекс РФ, Федеральный закон «О рынке ценных бумаг», Федеральный закон «О банках и банковской деятельности», Закон Российской Федерации «О товарных биржах и биржевой торговле», Федеральный закон «О негосударственных пенсионных фондах», Федеральный закон «Об инвестиционных фондах», Федеральный закон «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)», Федеральный закон «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации», Федеральный закон «О накопительно-ипотечной системе жилищного обеспечения военнослужащих», Федеральный закон «О порядке формирования и использования целевого капитала некоммерческих организаций».

Эти изменения в основном коснулись производных финансовых инструментов. Данный закон закрепил законодательное определение производного финансового инструмента, позволяющее сформировать единый подход к пониманию его правовой природы.

Много изменений было внесено в Налоговый Кодекс РФ.

Так, к примеру, для целей налогообложения уточнено, что под реализацией финансового инструмента срочной сделки понимается реализация ее базисного актива, а также уплата сумм премий по контракту, сумм вариационной маржи, иные периодические или разовые выплаты сторон финансового инструмента срочной сделки, которые не являются в соответствии с условиями финансового инструмента срочной сделки оплатой базисного актива.

Также немало изменений коснулось и Федерального закона «О рынке ценных бумаг».

Например, статья 2 была дополнена определением производных финансовых инструментов:

«Производный финансовый инструмент - договор, за исключением договора репо, предусматривающий одну или несколько из следующих обязанностей:

1) обязанность сторон или стороны договора периодически или единовременно уплачивать денежные суммы, в том числе в случае предъявления требований другой стороной, в зависимости от изменения цен на товары, ценные бумаги, курса соответствующей валюты, величины процентных ставок, уровня инфляции, значений, рассчитываемых на основании цен производных финансовых инструментов, значений показателей, составляющих официальную статистическую информацию, значений физических, биологических и (или) химических показателей состояния окружающей среды, от наступления обстоятельства, свидетельствующего о неисполнении или ненадлежащем исполнении одним или несколькими юридическими лицами, государствами или муниципальными образованияами своих обязанностей (за исключением договора поручительства и договора страхования), либо иного обстоятельства, которое предусмотрено федеральным законом или нормативными правовыми актами федерального органа исполнительной власти по рынку ценных бумаг и относительно которого неизвестно, наступит оно или не наступит, а также от изменения значений, рассчитываемых на основании одного или совокупности нескольких указанных в настоящем пункте показателей. При этом такой договор может также предусматривать обязанность сторон или стороны договора передать другой стороне ценные бумаги, товар или валюту либо обязанность заключить договор, являющийся производным финансовым инструментом;

2) обязанность сторон или стороны на условиях, определенных при заключении договора, в случае предъявления требования другой стороной купить или продать ценные бумаги, валюту или товар либо заключить договор, являющийся производным финансовым инструментом;

3) обязанность одной стороны передать ценные бумаги, валюту или товар в собственность другой стороне не ранее третьего дня после дня заключения договора, обязанность другой стороны принять и оплатить указанное имущество и указание на то, что такой договор является производным финансовым инструментом».

Статьи 3, 5, 13, 44, 49, 51.2 были дополнены упоминаниями о производных финансовых инструментах (при определении брокерской деятельности, деятельности по управлению ценными бумагами, при определении требований к деятельности фондовой биржи, прав федерального органа исполнительной власти по рынку ценных бумаг, прав саморегулируемых организаций и пр.). Закон был дополнен статьёй 51.4, в

которой отмечены особенности заключения договоров, являющихся производными финансовыми инструментами.

В других вышеперечисленных нормативно-правовых актах (Федеральном законе «О банках и банковской деятельности», Законе Российской Федерации «О товарных биржах и биржевой торговле», Федеральном законе «О негосударственных пенсионных фондах» и пр.) упоминания о производных финансовых инструментов были либо включены в законы, либо приняли единую форму.

2 марта 2010 года было утверждено Положение о лицензировании брокерской деятельности на рынке товарных деривативов, которое определило условия и порядок выдачи, переоформления, приостановления действия и аннулирования лицензий на заключение указанных договоров биржевыми посредниками (юридическими лицами - брокерскими фирмами) и биржевыми брокерами (физическими лицами - работниками биржевого посредника или индивидуальными предпринимателями). Положение о лицензировании деятельности биржевых посредников и биржевых брокеров, совершающих товарные фьючерсные и опционные сделки в биржевой торговле, было признано утратившим силу.

4 марта 2010 года было утверждено Положение о лицензировании товарных бирж, которое определило порядок выдачи, аннулирования и приостановления действия лицензии на организацию биржевой торговли и устанавливает, в частности, что товарная биржа должна иметь собственные средства в размере не менее 50 млн. рублей, должна исполнить вступившие в силу судебные акты по вопросам осуществления организации биржевой торговли, а лица, входящие в состав органов управления биржей, не должны иметь судимости за преступления в сфере экономической деятельности или за преступления против государственной власти. Положением определен подробный перечень документов, прилагаемых к заявлению о предоставлении или переоформлении лицензии, и приведены образцы некоторых документов. Положение о порядке лицензирования деятельности товарных бирж на территории Российской Федерации, Положения о государственном комиссаре на товарной бирже признано утратившим силу в части утверждения положения о лицензировании деятельности товарных бирж.

Важнейшим шагом в развитии рынка деривативов послужил вышедший 4 марта 2010 года Приказ «Об утверждении Положения о видах производных финансовых инструментов», который определяет виды договоров (контрактов), являющихся производными финансовыми инструментами. Положением выделены опционный, фьючерсный, форвардный биржевой и внебиржевой, а также своп контракты, а так же перечислены обязательные и дополнительные условия опционного, фьючерсного, форвардного (биржевого и внебиржевого) и своп контрактов.

Отмечено, что они могут быть поставочные либо расчетные. Исключение - биржевой форвардный контракт, который является поставочным.

Указано, что производный финансовый инструмент может иметь несколько базисных (базовых) активов. К последним, в частности, относятся ценные бумаги, товары, валюта, процентные ставки, уровень инфляции, официальная статистическая информация, физические, биологические и/или химические показатели состояния окружающей среды, договоры, являющиеся производными финансовыми инструментами.

Учитывая растущую значимость рынка производных финансовых инструментов как механизма хеджирования рисков, Банк России принял поправки к своим нормативным актам, регулирующим операции кредитных организаций с производными финансовыми инструментами, и в 2012 году вступило в силу Положение Банка России от 4 июля 2011 года «О порядке ведения бухгалтерского учета производных финансовых инструментов».

В соответствии с данными поправками, финансовый результат банков по операциям с производными финансовыми инструментами выделен на отдельные балансовые счета, уточнен порядок ведения бухгалтерского учета по данным инструментам, производные финансовые инструменты включены в расчет норматива «Максимальный размер риска на одного заемщика или группу связанных заемщиков (Н6)». Меры Банка России по регулированию операций на рынке производных финансовых инструментов призваны упорядочить участие банков в торговле на срочном рынке.

Многие вопросы, связанные с рынком деривативов и его нормативно-правовым регулированием, а также с его использованием в целях осуществления финансовой деятельности государства, несмотря на свою актуальность, не решены.

По примеру развитых стран целесообразным считается объединить все правовые нормы, касающиеся государственного регулирования рынка деривативов, в отдельный федеральный закон.

Уже несколько лет рассматривается проект Федерального закона «О производных финансовых инструментах», который должен стать основой нормативной правовой базы регулирования рынка деривативов в России. Основная его идея заключается в установлении и законодательном закреплении основ рынка производных финансовых инструментов и его дальнейшего развития.

Изменения, вносимые в нормативную базу, регулируюшую рынок деривативов, могут способствовать развитию данного сегмента финансового рынка в условиях возможного роста интереса участников рынка к вложениям в деривативы.

Использованные источники:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации
2. Налоговый кодекс Российской Федерации
3. Федеральный закон от 22 апреля 1996 г. N 39-ФЗ «О рынке ценных бумаг»

4. Федеральный закон от 25 ноября 2009 г. N 281-ФЗ «О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации».
5. Закон РФ от 20 февраля 1992 г. N 2383-I «О товарных биржах и биржевой торговле»
6. Указ Президента РФ от 11.06.1994 N 1233 (ред. от 04.11.1994) «О защите интересов инвесторов» (утратил силу)
7. Постановление Правительства РСФСР от 28 декабря 1991 г. N 78 (утратил силу)
8. Постановление Правительства РФ от 24.02.94 N 152 «Об утверждении положения о порядке лицензирования деятельности товарных бирж на территории Российской Федерации»
9. Постановление Правительства РФ от 24.02.94 N 152 «Об утверждении положения о государственном комиссаре на товарной бирже»
10. Постановление Правительства Российской Федерации от 9 октября 1995 г. № 981 «Об утверждении Положения о лицензировании деятельности биржевых посредников и биржевых брокеров, совершающих товарные фьючерсные и опционные сделки в биржевой торговле» (утратил силу)
11. Постановление Правительства РФ от 2 марта 2010 г. N 111 «Об утверждении Положения о лицензировании деятельности биржевых посредников и биржевых брокеров, заключающих в биржевой торговле договоры, являющиеся производными финансовыми инструментами, базисным активом которых является биржевой товар»
12. Постановление Правительства РФ от 4 марта 2010 г. N 121 «Об утверждении Положения о лицензировании товарных бирж на территории Российской Федерации».
13. Распоряжение Правительства РФ от 29 декабря 2008 г. N 2043-р Об утверждении Стратегии развития финансового рынка Российской Федерации на период до 2020 года.
14. Приказ ФСФР РФ от 04.03.2010 N 10-13/пз-н «Об утверждении Положения о видах производных финансовых инструментов».
15. Положение Банка России от 4 июля 2011 года N 372 -П «О порядке ведения бухгалтерского учета производных финансовых инструментов»

*Малышева О.О.
студент 3 курса экономического факультета
ФГБОУВПО «Мордовский государственный
университет им. Н.П. Огарёва»
Российская Федерация, г. Саранск*

**УРОВЕНЬ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ ПРИВОЛЖСКОГО
ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА И ФАКТОРЫ, ОКАЗЫВАЮЩИЕ
НА НЕГО ВЛИЯНИЕ**

Введение

В условиях функционирования рыночной экономики проблемы уровня жизни занимают ведущее место в социально-экономических и социальных исследованиях. Его изучение является особенно важным, так как способствует оптимальному распределению и перераспределению денежных доходов между различными группами населения, приводит к обеспечению устойчивости в экономическом развитии страны, а значит, и стабильности в обществе.

Не существует однозначно верного определения уровня жизни. Но, опираясь на труды отечественных и зарубежных учёных, мы обобщили их представления о данном предмете и сделали следующий вывод. Уровень жизни представляет собой сложную многоплановую экономическую категорию, связанную с социально-экономическими условиями жизнедеятельности людей. Она количественно характеризует «степень удовлетворения потребностей населения и уровень развития общества» [5, с. 53], обеспеченность населения необходимыми материальными благами и услугами.

Значимость этой категории невозможно переоценить, так как изучая процессы, явления и факторы, оказывающие влияние на жизнедеятельность людей, их материальные условия, мы выявляем ключевые проблемы социально-экономического развития, подлежащие приоритетному решению.

В связи с мультипарадигматизмом понятия, дискуссионным является и вопрос о перечне показателей, необходимых для адекватной статистической характеристики уровня жизни. В настоящее время требования к оценкам уровня жизни повысились, в системе показателей произошло смещение акцентов от привычных количественных оценок к методам сравнения и сопоставления.

Поэтому важнейшей задачей статистики уровня жизни на современном этапе является создание хорошо отлаженной системы показателей уровня жизни, которая позволит разрабатывать эффективную социальную политику, принимать взвешенные обоснованные управленческие решения по оказанию помощи малоимущему населению, оценивать социально-экономические последствия проводимых в стране реформ, осуществлять контроль над ходом реализации важнейших федеральных и региональных социальных программ и мн. др.

В процессе создания системы показателей возникают различного рода сложности. Оценить количественно уровень жизни достаточно сложно по ряду причин. Так, удовлетворению потребностей, здоровью, образованию, культурному уровню и прочим качественным характеристикам нельзя присвоить однозначно верную количественную оценку. Отметим и то, что данная система должна учитывать не только временные, но и пространственные характеристики страны, поскольку экономика России – «организм неоднородный» [7, с. 1], и региональные различия зачастую являются важнейшим фактором усиления дифференциации населения, когда

существует несправедливое неравенство, основанное лишь на месте жительства.

Исходя из вышеперечисленного, автор сформулировал цель исследования: ей стало статистическое изучение уровня жизни населения Приволжского федерального округа, анализ факторов, оказывающих наибольшее влияние на изучаемое явление, совершенствование направлений социально-экономической политики государства в этой области.

Таким образом, объектом исследования выступил уровень жизни населения в Приволжском ФО, предметом – система индикаторов и методы оценки уровня жизни населения на уровне конкретного региона.

Общая характеристика уровня жизни населения Приволжского федерального округа: вчера и сегодня

Нами была предпринята попытка статистического анализа основных показателей, характеризующих уровень жизни Приволжского федерального округа.

При характеристике уровня жизни населения могут учитываться следующие показатели: одиночные однокомпонентные (валовой внутренний продукт на душу населения, душевое потребление продуктов питания и др.), двухкомпонентные относительные (соотношение доходов и расходов, доходов и прожиточного минимума); интегральные (в частности индексных показателей); целые наборы показателей – отдельные фрагменты или система показателей уровня жизни в целом (ИРЧП – наиболее удачная попытка, на наш взгляд, понятие благосостояния и др.) [4, с. 33].

Первым из выбранных нами показателей стал одиночный однокомпонентный показатель среднедушевых денежных доходов. Его динамика по регионам Приволжского ФО представлена в таблице 1:

Таблица 1 – Динамика среднедушевых денежных доходов населения Приволжского Федерального округа в 2008-2011 гг., в месяц, рублей.

	2008	2009	2010	2011	Ранг
Приволжский федеральный округ	12392	13962	15840	17282	5 (по РФ)
Республика Башкортостан	14245	16125	17499	19030	4
Республика Марий Эл	7825	9205	10336	11328	14
Республика Мордовия	8270	9522	11294	11948	13
Республика Татарстан	14164	15892	18424	20223	3
Удмуртская Республика	9587	11060	12984	14452	8
Чувашская Республика	8732	9586	11066	12083	12
Пермский край	16398	17975	19834	21307	2
Кировская область	10370	11245	13331	14675	7
Нижегородская область	13078	14491	16477	18337	5
Оренбургская область	10508	12008	13557	14892	6
Пензенская область	10044	11416	12920	14171	10
Самарская область	15564	18021	20223	21756	1
Саратовская область	9156	10485	12147	13097	11

Ульяновская область	9728	10763	13132	14312	9

Из таблицы 1 видно, что за анализируемый период доходы Приволжского Федерального округа возрастают. К республикам, имеющим наиболее высокие доходы, относятся: Самарская область, Пермский край, Республика Татарстан, Башкортостан, Нижегородская область. Величина их средних доходов составляет 20130,6 рублей, что превышает показатель, рассчитанный по 2010г., на 1,1%.

В группу со средними доходами (около 14500,4 руб.) вошли следующие регионы: Кировская, Оренбургская области, Удмуртская Республика, Пензенская и Ульяновская области. В группе аутсайдеров (около 12114 рублей в среднем) – Саратовская область, Республика Мордовия, Чувашская Республика и Марий Эл.

В январе-июне 2012г. минимальное значение среднедушевых денежных доходов населения составило 10919 руб. (Республика Марий Эл), максимальное достигло отметки в 21073 руб. в месяц (Самарская область). В тройку лидеров, включая Самарскую область, вошли Республика Татарстан (20932 руб.) и Пермский край (20676 руб.).

Не менее важен при характеристике уровня жизни и показатель реальных денежных доходов, который представляет собой отношение денежных доходов населения к индексу потребительских цен за рассматриваемый период. В январе-июне 2012г. во всех регионах Приволжского ФО наблюдался рост данного показателя от 1 до 13%, причём наибольший рост зафиксирован в Пензенской области. Эта ситуация достаточно благоприятна, вероятно, прогресс может быть объяснён действиями органов государственной власти, предпринятыми для повышения уровня жизни населения, снижения социальной напряжённости.

Основным источником доходов является заработная плата. Таким образом, следующим этапом исследования является анализ среднемесячной заработной платы работающих Приволжского федерального округа.

Главной объективной причиной территориальной дифференциации уровня заработной платы является разнообразие видов экономической деятельности, осуществляемых в субъектах Приволжского ФО, природно-климатическими условиями регионов, их географическим положением и наличием и состоянием природных ресурсов (в основном, нефти и газа). Наиболее высокая заработная плата складывается в регионах размещения организаций по добыче топливно-энергетических полезных ископаемых, но не из-за высокой доходности этого вида деятельности (взимание высоких налогов на добычу полезных ископаемых зачастую приводит значительной доле бюджетной необеспеченности, а значит, и недостатку свободных денежных средств в бюджете региона), а благодаря доплатам работникам по районным коэффициентам и различным надбавкам.

В 1 полугодии 2012г. максимальный уровень среднемесячной номинальной начисленной заработной платы в Приволжском ФО

наблюдался в Республике Татарстан (21798 руб.) Значителен также показатель Пермского края – 20440 руб. Сильно отстаёт Республика Мордовия со среднемесячной начисленной заработной платой в 13290 руб. Однако, значения показателей заработной платы Республики Татарстан и Пермского края не достигают среднероссийского уровня (25596 руб.) на 14,8% и 20,1% соответственно.

Реальная среднемесячная начисленная заработная плата работников организаций с учётом корректировки на индекс потребительских цен по сравнению с январём-июнем 2011г. выросла от 8 до 16% во всех регионах округа.

Важной задачей государственной политики является поддержание стабильно высокого уровня занятости и сокращение численности безработных. В период с 2009 по 2011г. сохранялась тенденция к снижению уровня безработицы, во всех регионах, кроме Нижегородской области и Удмуртской Республики (точка «перелома» в 2010г.) наблюдалось сокращение численности безработных граждан, рост потребности организаций в работниках.

В конце 1 полугодия 2012г. численность зарегистрированных безработных граждан в целом по округу составила 183,7 тыс. человек, уменьшившись на 24,7% по сравнению с аналогичным периодом 2011г. Наибольшее снижение отмечено в Чувашской Республике и Самарской области (на 40% и 34% соответственно).

Максимальный уровень официально зарегистрированной безработицы в 2011г. наблюдался в Республике Марий Эл, значение показателя уменьшилось на 4,8% по сравнению с 2010г., наименьший уровень безработицы составил 4,7% (Республика Татарстан), значение показателя уменьшилось на 25,4%. Во всех регионах Приволжского ФО наблюдалась убыль: от 25,4% в Республике Татарстан и 24,7% в Удмуртской Республике до 1,9% в Республике Мордовия.

Потребность организаций в работниках, заявленная в государственные учреждения службы занятости, на конец июня 2012 года в целом по округу составила 390,6 тыс. человек, увеличившись по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года на 34,8%. Рост потребности организаций в работниках зафиксирован во всех регионах Приволжского ФО (максимум в Нижегородской области – в 1,8 раза, Республике Марий Эл – в 1,7 раза и Оренбургской области – в 1,6 раза).

Как известно, безработными считаются граждане, не имеющие работы, желающие и готовые приступить к ней, поставленные на учёт в государственных учреждениях службы занятости. Эти люди составляют резерв рабочей силы страны. Нагрузка незанятого населения, зарегистрированного в службе занятости, в 1 полугодии 2012г., состоящего на учёте в государственных учреждениях службы занятости, на 10 заявленных вакансий в среднем по Приволжскому ФО составила 5 человек.

Максимальная нагрузка отмечена в Оренбургской и Саратовской областях – 8 человек на 10 заявленных вакансий.

Внутрирегиональные различия в уровне дифференциации доходов населения наиболее выражены в регионах с высоким уровнем социально-экономического развития. Так, в Приволжском ФО наибольшие значения коэффициента Джини в 2011 г. были зафиксированы в Самарской области – 0,442 (на 0,008 меньше, чем в 2010г.), Пермском крае – 0,426 (на 0,005 меньше, чем в 2010г.) и Республике Башкортостан – 0,426 (на 0,003 меньше, чем в 2010г.), Республике Татарстан – 0,411 (на 0,004 меньше, чем в 2010г.). Степень экономического неравенства меньше в тех регионах, где денежные доходы населения находятся на низком уровне, а сами регионы относятся к слабо- и среднеразвитым. К примеру, превышение доходов 20% самых богатых над доходами 20% самых бедных (квинтильный коэффициент) в Приволжском ФО минимальным было в Чувашской Республике (6,6 раз), Кировской области (6,6 раз), Республике Мордовия (6,8 раз). Говоря о коэффициенте фондов (децильном коэффициенте), характеризующем степень общественного расслоения в отношении 10 процентных групп населения, отметим, что максимальные значения зарегистрированы в Самарской области (19,4 раз), Пермском крае (17,3 раз), республиках Башкортостан (17,2 раз) и Татарстан (15,5 раз).

В среднем по Приволжскому ФО стоимость потребительской корзины на начало 2011 г. составляет 2613 руб. Высокие расходы на питание отмечены в Самарской, Саратовской, Пензенской областях и Пермском крае.

Проблема нездорового или несбалансированного питания является одной из первоочередных при характеристике жизненного уровня населения. Анализируя потребление продуктов питания в 2011г. в Приволжском ФО, можно утверждать, что сохранилась высокая межрегиональная дифференциация семей по качеству и калорийности питания. Рацион питания семьи зависит во многом от места проживания, образа жизни и источников дохода.

Потребление мяса и мясных продуктов является одним из основных показателей, отражающих тенденции материального благосостояния населения. Динамика потребления мяса имеет неоднозначный характер. Нормальный и даже высокий уровень потребления мяса наблюдался лишь в советский период. Переход к рыночным отношениям сопровождался негативными изменениями в агропродовольственном комплексе России, что привело к резкому спаду потребления. Лишь с 2005г. стал наблюдаться незначительный рост объемов среднедушевого потребления мяса (на 9кг в год по сравнению с аналогичным показателем 2000г.). Тенденция продолжалась и в последние годы, и объем потребления мяса и мясопродуктов в 2011г. составил 67 кг в год на человека, что на 1 кг больше, чем в 2010г и на 4 кг больше, чем в 2009г. Наибольшие показатели имеют республики Башкортостан (76 кг) и Татарстан (74 кг). В «аутсайдерах» -

Ульяновская и Самарская области, Чувашская Республика – население этих регионов за 2011г. потребило мяса по 59 кг.

В ряде динамики потребления молока и молочных продуктов невозможно отследить определенную тенденцию. В 2011г. по сравнению с 2010г. потребление этих продуктов снизилось в Республике Марий Эл, Республике Башкортостан, Татарстан, Оренбургской области (в среднем на 9,8 кг в год), в Удмуртской и Чувашской республиках осталось на прежнем уровне, составлявшем 265 и 240 кг в год соответственно. Во всех остальных регионах Приволжского ФО данный показатель увеличился в среднем на 5,1 кг в год. В общем по округу средний темп роста потребления за 2005-2011гг составил 100,4% в расчете по базисному методу и 141,6% в расчете по цепному. Средний уровень ряда – 284,8 кг.

Показатели потребления мяса и молока являются важными индикаторами уровня жизни населения, поскольку от них зависит здоровье людей (мясо – источник белка и необходимых для полноценной жизнедеятельности организма аминокислот, молоко – кальция и углеводов для функционирования костной и др. систем).

Среди регионов Приволжского ФО по уровню потребления хлебных продуктов на душу населения 1-е место занимала Республика Марий Эл (134 кг в 2011г., регион-рекордсмен с 2008г.). Меньше всего среди регионов Приволжского ФО потребление хлебных продуктов на душу населения в Нижегородской, Саратовской и Пензенской областях (соответственно, 97, 100 и 104 кг на душу населения).

На уровень жизни населения оказывают влияние цены на потребительские товары и услуги. Характерной особенностью современной экономической ситуации является нарастание инфляционных процессов. В течение 2011 г. рост цен на потребительском рынке наблюдался во всех регионах Приволжского ФО. Основная составляющая инфляции – рост цен на продовольственные товары и жилищно-коммунальные услуги. Самый высокий уровень инфляции из регионов Приволжского ФО в 2011 г. отмечен в Марий Эл, самый низкий — в Самарской области, как и в 2010г.

Ожидаемая продолжительность жизни при рождении – среднее количество лет, которое прожил бы новорожденный при условии, что в каждом возрасте условия для сохранения его жизни оставались такими, какими они были для соответствующей возрастной группы в год его рождения [8]. Показатель ожидаемой продолжительности жизни отражает состояние окружающей среды, здоровье населения, бытовые и прочие условия жизни, а также качество доступной медицинской помощи по состоянию на определенный год.

По данному показателю Поволжье занимает 6 место среди федеральных округов России. За 2005-2011гг ожидаемая продолжительность жизни населения Приволжского ФО увеличилась на 6 % и составила в 2011г. 69,24 лет: 63,13 года у мужчин и 75,44 лет у женщин.

Самый высокий показатель ожидаемой продолжительности жизни в 2011г. зафиксирован в Республике Татарстан (65,38 лет у мужчин и 77,18 лет у женщин, 71,30 лет – все население).

Самый низкий показатель наблюдается в Пермском крае: 67,52 лет – у всего населения, 61,30 лет – мужчины, 73,86 лет – женщины. Кроме того, в последние годы здесь действует тенденция уменьшения ожидаемой продолжительности жизни мужчин и увеличения значения данного показателя у женщин.

Таким образом, анализ уровня жизни населения регионов Приволжского ФО показал, что неодинаковая степень экономической устойчивости регионов проявляется в значительном разрыве уровня жизни населения. В выигрыше оказались регионы, обладающие природными ресурсами, с отраслевой специализацией, имеющей экспортную направленность — Пермский край и Республика Татарстан.

Статистическая методология изучения и прогнозирования уровня жизни

Для эффективной деятельности государства в сфере регулирования уровня жизни, органы власти должны быть осведомлены о масштабах бедности, безработицы, среднем значении денежных доходов, возможных общественных проблемах и факторах, оказывающих влияние на изучаемое явление.

Эти задачи могут быть решены посредством применения методов экономико-статистического анализа. Их конечной целью является построение научно обоснованного описания возможных состояний объекта в будущем, т.е. строится прогноз. Он позволяет раскрыть тенденции изменения процесса, выявляет связь прошлого и настоящего с будущим, устанавливает срок действия выявленных закономерностей и определяет альтернативы развития процесса в перспективе.

Точная и достоверная информация о роли факторов, отражающих территориальные различия в уровне жизни населения, необходимы для принятия эффективных решений в области региональной экономической политики.

Применённый нами корреляционно-регрессионный анализ позволил разделить влияние комплекса факторных признаков, проанализировать различные стороны сложной системы взаимосвязей.

Этот метод был выбран из-за его бесспорного достоинства, состоящего в том, что корреляционно-регрессионный анализ даёт возможность анализировать более трёх факторов и разделить их влияние.

Так как уровень жизни является показателем, представленным целой системой показателей, результативным признаком мы будем считать важнейшие показатели уровня жизни: это величины среднедушевых доходов и расходов населения.

Эмпирически определим факторы, которые будем рассматривать при

эконометрическом моделировании [6, с. 195].

Для $Y1$ (величина среднедушевых доходов) факторы будут следующими: среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников организаций ($X1$); средний размер назначенных пенсий ($X2$); индексы промышленного производства ($X3$); индексы производства продукции сельского хозяйства (в хозяйствах всех категорий ($X4$); поголовье крупного рогатого скота ($X5$); число организаций, выполнявших научные исследования и разработки ($X6$); внутренние затраты на научные исследования и разработки ($X7$); величина прожиточного минимума ($X8$); выпуск специалистов учреждениями высшего профессионального образования ($X9$); удельный вес расходов домашних хозяйств на оплату жилищно-коммунальных услуг ($X10$); численность экономически активного населения ($X11$); число предприятий и организаций ($X12$).

На результативный признак $Y2$ (величина среднедушевых расходов) предположительно влияют следующие входные переменные: индекс потребительских цен на товары и услуги ($X1$); оборот розничной торговли ($X2$); объем платных услуг населению ($X3$); стоимость фиксированного набора потребительских товаров и услуг ($X4$); индексы цен на первичном рынке жилья ($X5$); численность врачей на 10 000 человек населения ($X6$); заболеваемость населения на 1000 человек ($X7$); потребление молока и молочных продуктов на душу населения ($X8$); потребление мяса и мясопродуктов на душу населения ($X9$); число посещений музеев на 1000 человек населения ($X10$); число стадионов с трибунами на 1500 мест и более ($X11$); число собственных легковых автомобилей на 1000 человек населения ($X12$).

Все данные характеризуют состояние вышеприведенных показателей в регионах Приволжского ФО в 2011г.

Рассчитаем матрицу парных коэффициентов корреляции, осуществим проверку на мультиколлинеарность, чтобы исключить взаимокоррелированность выбранных объясняющих переменных. Построим регрессионную модель для выявления связи между вышеуказанными признаками и соответствующей результативной переменной. Проверим на статистическую значимость, используя t-статистику и Р-значения.

В итоге матрицы парных коэффициентов будут выглядеть следующим образом (Таблицы 2, 3):

Таблица 2 – Итоговая таблица парных коэффициентов корреляции для результативного показателя $Y1$.

	$Y1$	$X1$
$Y1$	1	
$X1$	0,906	1

Таблица 3 – Итоговая таблица парных коэффициентов корреляции для результативного показателя $Y2$.

	$Y2$	$X4$	$X7$

Y2	1		
X4	0,568	1	
X7	0,392	0,384	1

Так, мы можем утверждать, что число организаций, выполнявших научные исследования и разработки (X6), выпуск специалистов учреждениями высшего профессионального образования (X9) и численность экономически активного населения (X11) не оказывают значительного влияния на величину среднедушевых доходов Приволжского ФО.

Оборот розничной торговли (X2), а также объем платных услуг населению (X3) являются статистически незначимыми для результативного признака Y2 (величина среднедушевых расходов населения).

Итак, по итогам проведенного анализа в уравнение для Y1 войдет лишь одна переменная X1 – среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников организаций; в уравнение для Y2 войдут следующие переменные: X4 – стоимость фиксированного набора потребительских товаров и услуг и X7 – заболеваемость населения на 1000 человек (зарегистрировано заболеваний у больных с диагнозом, установленным впервые в жизни).

Поскольку между выбранными результативными признаками существует прямая связь, очень сильная (коэффициент корреляции равен 0,977), для объяснения функционирования системы необходимо составить систему одновременных эконометрических уравнений. Для оценки параметров применим алгоритм двухшагового метода наименьших квадратов, получим следующую систему:

$$\begin{cases} Y_1 = 6276,32 + 0,395X_1 + 1,377Y_2 \\ Y_2 = -1400,3 - 0,147X_4 + 0,234X_7 + 0,914Y_1 \end{cases} \quad (1)$$

Таким образом, рост среднемесячной номинальной начисленной заработной платы работников организаций на 1 рубль в месяц приведет к увеличению объема среднедушевых доходов населения на 0,395 руб.

Относительно второго результативного показателя можно сделать следующие выводы. Увеличение стоимости фиксированного набора потребительских товаров и услуг на 1 рубль приведет к уменьшению объема среднедушевых расходов населения на 0,147 руб. При увеличении заболеваемости населения на 1 человека из 1000 человек среднедушевые расходы населения возрастут на 0,234 руб. Увеличение среднедушевых доходов населения на 1 рубль приведет к увеличению объема среднедушевых расходов на 0,914 руб.

По критерию Фишера тестируем статистическую гипотезу о достоверности (статистической значимости) уравнений регрессии. Фактические значения, составившие 242,46 для Y1 и 1530,63 для Y2, значительно превышают критические. Это свидетельствует о том, что уравнения системы статистически значимы.

Для проверки статистической значимости коэффициентов уравнения

регрессии воспользуемся критерием Стьюдента. При уровне значимости 0,05 и числе степеней свободы 12 (для Y1) и 11 (для Y2) критическое значение равно 2,179 и 2,201. Рассчитав фактические значения, с вероятностью 95% можно утверждать, что все коэффициенты уравнений являются статистически значимыми, существенными.

Итак, модели пригодны для принятия некоторых решений, прогнозов, а значит, имеют практическую значимость.

В таблице 4 представлен вывод итогов по регрессионным моделям:

Таблица 4 – Характеристики параметров регрессионных моделей

<i>Результативные признаки</i>			
Y1		Y2	
<i>Параметр</i>	<i>Значение</i>	<i>Параметр</i>	<i>Значение</i>
Множественный R	0,989	Множественный R	0,999
R-квадрат	0,978	R-квадрат	0,998
Нормированный R-квадрат	0,974	Нормированный R-квадрат	0,997

R^2 -статистика, или множественный коэффициент корреляции $R=0,989$ свидетельствует об очень высокой линейной взаимосвязи между результативным признаком Y1 и факторными признаками, включёнными в уравнение регрессии.

Множественный коэффициент корреляции R, равный 0,999 говорит об очень высокой линейной взаимосвязи между результативным признаком Y2 и факторными признаками, включёнными в уравнение регрессии.

Множественный коэффициент детерминации D (R-квадрат) показывает, что вариация зависимой переменной Y1 (величина среднедушевых доходов населения) на 97,8% обусловлена вариацией рассматриваемых факторных признаков, остальные 2,2% обусловлены влиянием факторных признаков, не включенных в уравнение регрессии, а также действием случайных факторов.

Вариация же зависимой переменной Y2 (величина среднедушевых расходов населения) обусловлена вариацией факторных признаков на 99,8%. В данном случае в модели 0,2% вариации результативного показателя Y2 обусловлены влиянием факторных признаков, не включенных в уравнение регрессии, либо действие случайных факторов.

Скорректированный индекс множественной детерминации (нормированный R-квадрат), учитывающий степени число степеней свободы, для результативного признака Y1 составляет 0,974, для признака Y2 – 0,997. Оба значения достаточно велики. Это означает, что в регрессионную модель включены существенные факторы, форма аналитической зависимости, которая отражает соотношения между переменными, включенными в модели, выбрана верно.

Рассчитаем также коэффициент эластичности Э, который показывает, на сколько процентов в среднем изменится результативный признак от своего среднего значения при изменении фактора на 1% от своей средней

величины. Так, при изменении среднемесячной номинальной начисленной заработной платы работников организаций на 1% от своей средней величина среднедушевых доходов населения увеличится в среднем на 0,412%. При изменении стоимости фиксированного набора потребительских товаров и услуг и заболеваемости населения на 1000 человек на 0,103% и 0,017% соответственно в среднем изменится величина среднедушевых расходов населения (уменьшится в первом случае и увеличится во втором).

Таким образом, проведение корреляционно-регрессионного анализа позволило выявить факторы, оказывающие наибольшее влияние на показатели, характеризующие уровень жизни населения Приволжского федерального округа. Это величина среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников организаций, стоимость фиксированного набора потребительских товаров и услуг и заболеваемость населения на 1000 человек. Значит, государственная политика, ориентированная на повышение уровня жизни населения Приволжского федерального округа, должна опираться на эти статистические данные и корректировать свои действия с учётом изменений, происходящих с оплатой труда, стоимостью набора необходимых населению товаров и услуг, а также здоровьем граждан.

Государственная политика, обеспечивающая повышение уровня жизни, выводы

Представление схемы и структуры перечней показателей наглядно свидетельствуют о сложности методики оценки в них всех многообразных сторон уровня и качества жизни. Вместе с тем, они позволяют выделить те основополагающие характеристики, анализ и учет которых дает возможность не только получать точные данные об уровне и качестве жизни населения различных регионов, но и определять тенденции их изменения с целью принятия управленческих решений.

Анализ данных, характеризующих уровень жизни населения Приволжского ФО, свидетельствует о наличии в 2011-2012гг. позитивных процессов: отмечен рост реальных денежных доходов, увеличился реальный уровень оплаты труда, уменьшился объем просроченной задолженности по заработной плате, замедлился рост цен, уменьшилось количество безработных, возросло строительство жилья. Следует отметить, что новое жилье стоит очень дорого и позволить его приобрести могут только обеспеченные слои населения, это говорит о том, что в Приволжском ФО, как и во всей России, существует дифференциация населения по денежным доходам.

Наблюдается стабильное увеличение доходов населения ежегодно. Анализ структуры потребления населения Приволжского ФО показал, что в последние годы наметился значительный сдвиг в потреблении в сторону приобретения непродовольственных товаров и оплаты услуг, что связано с изменением величины реальных среднедушевых доходов населения и

говорит о положительных изменениях в структуре потребительских расходов населения.

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.

В настоящее время государством осуществляются три основных направления регулирования уровня жизни: с помощью государственных минимальных стандартов, мониторинга заработной платы и социального развития.

Действуют нормативные акты и правовые документы, среди них конвенции Международной организации труда, концепции ООН, федеральные законы, постановления Правительства РФ и указы Президента РФ.

Мы можем видеть, что государством предпринимаются меры по повышению уровня жизни населения: это и принятие нормативных актов, и создание государственных органов, и исполнение федеральных и региональных целевых программ.

Так, Постановлением Правительства Российской Федерации от 17.03.2011 г. №175 утверждена государственная программа «Доступная среда» на 2011-2015. Целью программы является формирование к 2015 году условий для беспрепятственного доступа к приоритетным объектам и услугам в приоритетных сферах жизнедеятельности (здравоохранения, транспорта, образования, информации и связи, культуры, спорта и физической культуры, жилого фонда) инвалидов и других маломобильных групп населения, совершенствование механизма предоставления услуг в сфере реабилитации и государственной системы медико-социальной экспертизы с целью интеграции инвалидов в общество [2].

Также 21 мая 2012г. учреждено Министерство труда и социальной защиты РФ, осуществляющее функции по выработке и реализации государственной политики и нормативно-правовому регулированию в сфере демографии, труда, уровня жизни и доходов, оплаты труда, пенсионного обеспечения, включая негосударственное пенсионное обеспечение, социального страхования, условий и охраны труда, социального партнерства и трудовых отношений, занятости и безработицы, трудовой миграции, альтернативной гражданской службы, государственной гражданской службы (кроме вопросов оплаты труда), социальной защиты и социального обслуживания населения, в том числе социальной защиты семьи, женщин и детей, опеки и попечительства в отношении совершеннолетних недееспособных или не полностью дееспособных граждан, оказания протезно-ортопедической помощи, реабилитации инвалидов и проведения

медико-социальной экспертизы, а также по управлению государственным имуществом и оказанию государственных услуг в установленной сфере деятельности [1].

Но для комплексного преодоления негативных тенденций низкого уровня жизни требуется выработка государственной программы повышения уровня и качества жизни, адаптированной для конкретных регионов и федеральных округов.

На наш взгляд, в программе необходимо предусмотреть решение следующих ключевых проблем — повышения уровня оплаты труда (посредством эффективного механизма индексации денежных доходов, необходимого для компенсации действия инфляционных процессов); государственного регулирования занятости; трансформации социального обеспечения; адресной социальной поддержки населения; инвестиций в человека.

Многие упомянутые ориентиры указаны в «Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года» как цели [3]. В настоящее время они достигаются, есть положительные результаты. Таким образом, Концепция подлежит дальнейшему дополнению и корректировке с учётом особенностей развития территорий, в том числе – регионов Приволжского федерального округа.

Использованные источники:

- 1 Указ Президента Российской Федерации от 21 мая 2012 г. N 636 "О структуре федеральных органов исполнительной власти" – [<http://graph.document.kremlin.ru/page.aspx?1;1611808>]
- 2 Постановление Правительства РФ от 17 марта 2011 г. N 175 "О государственной программе Российской Федерации "Доступная среда" на 2011-2015 годы" (с изменениями от 5, 26 декабря 2011 г.) – [<http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=135416>]
- 3 Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года. Утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 г. № 1662-р. – [<http://www.ifap.ru/ofdocs/rus/rus006.pdf>]
- 4 Аралбаева Ф.З., Аралбаева Г.Г., Петрова Л.Г. Использование систем показателей для оценки уровня жизни населения Оренбургской области // Вестник ОГУ 8'2005, с. 33-39.
- 5 Бобков В.Н. Психологическая и экономическая составляющие категории качества и уровня жизни // Психология в экономике и управлении. 2010. №2, с. 52-58.
- 6 Интегральная оценка социальной комфортности проживания населения в регионе/ Ю. В. Сажин, М. А. Скворцова // Финансы и Бизнес. – 2009. – № 3. с. 191-200 – [http://finbiz.spb.ru/download/3_2009_sagin.pdf]

7 Перестройка структуры российской экономики - основа модернизации. Р. Гринберг // Проблемы теории и практики управления – 2007. – № 12. – с. 20-30 – [http://uptp.ru/content/Disp_Art.php?Num=1599]

8 Datapult – Визуализируй свои данные – [<http://www.datapult.info/ru/content/ozhidaemaya-prodolzhitelnost-zhizni-pri-rozhdenii-mirovaya-statistika-zdravookhraneniya-2010>]

Марчук В.И.
ст. преподаватель
ЮТИ ТПУ г.Юрга

ПОНЯТИЯ И КЛАССИФИКАЦИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ИННОВАЦИЙ КАК ОБЪЕКТ УПРАВЛЕНИЯ

Главной характерной чертой образовательной инновации выступает ее товарный характер. Специфика образовательной инновации как товара обусловлена высокой степенью неопределенности при практическом использовании нового знания и методологии, методик преподавания, особым характером финансирования, то есть риском временного разрыва между затратами и результатами, неопределенностью спроса. В силу последнего обстоятельства при образовательных инновациях предложение их обычно играет активную упреждающую роль, особенно при преподавании фундаментальных дисциплин. Особенности образовательных инноваций как товара связаны с личностью преподавателя и студента, с объективными условиями в виде социального заказа или востребованности обществом и психологической готовностью к принятию и реализации инноваций.

Необходимыми компонентами инновационной деятельности являются: получение новых знаний, передача их в сферу производства (образования, культуры, искусства), использование знаний в целях получения новых технологий, передача технологий в коммерческий оборот.

Инновационные механизмы развития системы образования включают создание творческой атмосферы, социокультурных и экономических условий для принятия и действия разнообразных нововведений, инициирование развития поисковых образовательных систем, интеграцию наиболее перспективных нововведений и продуктивных проектов в реально действующие образовательные системы и перевод накопленных инноваций в режим постоянно действующих поисковых и экспериментальных образовательных систем. Максимально продуктивной системой образования в инновационном вузе считается система, открытая современным научным исследованиям и современной экономике. В учебном плане инновационного вуза присутствуют такие формы, как проектные разработки, тренинги, стажировки на производстве, в научно-исследовательских организациях. Технологическое оснащение учебного процесса должно соответствовать уровню, достигнутому в европейских и американских университетах. В

настоящее время наиболее успешными в плане обеспечения инновационного характера развития образовательной деятельности становятся такие высшие учебные заведения, в которых одновременно реализуются следующие три типа процессов: разработка студентами проектов в различных секторах экономики, проведение исследований фундаментального и прикладного характера, использование образовательных технологий, обеспечивающих студентам возможность выбора учебных курсов.

В литературе была предпринята попытка проклассифицировать все виды инноваций в высшей школе. В частности, была предложена следующая система инноваций: экономические инновации в сфере продуктов и услуг, технологические инновации в сфере производства или обслуживания, организационные инновации, связанные с изменением общей организационной структуры организации и ее подразделений, управленческие инновации, затрагивающие психологию и поведение работников организации [1, 54].

Экономические инновации в сфере образования зависят от того, сколько видов продуктов университет производит и предлагает. Исходя из этого выделены: однопродуктовый университет (сконцентрирован на образовательной деятельности, инновации будут заключаться в целенаправленной деятельности профессорское - преподавательского состава по диверсификации предлагаемых образовательных и научных продуктов, результаты которой представляются в виде создания новых факультетов, открытия новых специальностей, направлений подготовки, профессиональной переподготовки, повышения квалификации специалистов, а также создания образовательных курсов); двухпродуктовый университет (осуществляет образовательную и научно - исследовательскую деятельность); трехпродуктовый университет (осуществляет образовательную, научно - исследовательскую и сервисную деятельность. Последняя представлена в виде юридической, планово - экономической, библиотечной и других служб).

Технологические инновации выражаются во внедрении новых методик и технологий реализации образовательного процесса (кейс-технология, ТВ - технология, сетевая интернет - технология, технология тьюторов, технологии дистанционного обучения, открытого и электронного образования). Организационные инновации связаны с изменением общей организационной структуры университета и его подразделений, с внедрением новых моделей структурной организации и системы управления. Данный тип инноваций направлен на формирование наиболее эффективной организационной структуры инновационного университетского комплекса, на развитие технологических парков, инкубаторов малого технологического бизнеса, центров сертификации и управления качеством, лизинга, защиты и оценки интеллектуальной собственности, маркетинга и рекламы, технологического трансферта и выставочных центров, других

инновационных структур, приносящих прибыль. Управленческие инновации затрагивают персонал организации, они определяют и изменяют объемы компетенции работников, корпоративную культуру университета, психологию и поведение работников организации. Анализируя критерии оценки инноваций в вузе, можно применять следующую классификацию инноваций: [2, 135].

1. Масштаб преобразования вуза. Нововведения могут вводиться в рамках только одного факультета или направления и связаны, например, с изменением учебного плана и образовательных программ. Более масштабные преобразования могут охватывать структуру управления, формы организации учебного - профессиональной и научно - исследовательской деятельности студентов, образовательные технологии, сферу международного сотрудничества и др. Если же весь вуз реализует идею перспективного развития, то введение разного вида новаций приобретает полномасштабный характер и охватывает, как правило, все звенья и элементы системы.

2. Степень глубины осуществляемого преобразования. В рамках данного критерия возможно обновление по аналогии или прототипу, уже известному в мировой практике. Это касается всех элементов и звеньев высшего учебного заведения – учебной дисциплины, деятельности преподавателя и студента, организации отбора абитуриентов. Комбинаторное нововведение предполагает структурное, а не содержательное обновление. Например, включение в структуру университета академической гимназии как школы. Другим примером может быть создание комплекса: «педагогическая гимназия – педагогический колледж – педагогический университет». Радикальное изменение в системе высшего образования связано, например, с открытием частного вуза, переходом высшего учебного заведения на разные источники финансирования, с переходом всего вуза на дистанционную форму обучения студентов.

Существующие в образовательной деятельности попытки типизировать субъект инновации на личностном уровне на самом деле выражают скорее сложившееся отношение к инновации, нежели собственно инновационную деятельность. Другими словами, в общем массиве педагогических работников определяются группы, тем или иным образом ориентированные на инновацию.

Использованные источники:

- 1) Предпринимательские университеты в инновационной экономике / под общ. ред. проф. Ю.Б. Рубина. М.: ООО «Маркет ДС Корпорейшн», 2005.
- 2) Гусева Т.С., Данакин Н.С. Состояние и эффективность инноваций в сфере профессионального образования (по данным социологических опросов) // Вестник Челябинского государственного университета. 2008. № 11(112). Вып.6.

Матвеева И.А.

магистрант

**ФГАОУ ВПО «Набережночелнинский институт Казанского
(Приволжского) федерального университета»**

Россия, г. Набережные Челны

РАЗРАБОТКА МАРКЕТИНГОВОЙ ПРОГРАММЫ РАЗВИТИЯ ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННОЙ ПАЛАТЫ ГОРОДА НАБЕРЕЖНЫЕ ЧЕЛНЫ И РЕГИОНА «ЗАКАМЬЕ»

Целью данной работы является разработка стратегии и маркетинговой программы развития Торгово-промышленной палаты г. Набережные Челны и региона «Закамье» с учетом актуальных проблем и потребностей на пути развития малого и среднего предпринимательства.

Для достижения намеченной цели **были поставлены следующие задачи:**

- изучение теоретических аспектов разработки маркетинговой программы развития предприятия;
- исследование внешней и внутренней среды ТПП г. Набережные Челны и региона «Закамье»;
- разработка плана маркетинга ТПП г. Набережные Челны и региона «Закамье»;
- анализ эффективности предложенного плана маркетинга.

В настоящее время в период продолжающегося финансово-экономического посткризисного периода, административного и финансового давления, вопросом первостепенной важности остается поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства. Именно малый бизнес должен стать главным ресурсом социально-экономического развития региона, обеспечивая занятость населения, создание новых рабочих мест, насыщение рынка товарами и услугами, в том числе носящими персонифицированный характер, обеспечение инновационного развития. Именно эти функции закрепляются за малым предпринимательством в Программах экономического развития Республики Татарстан и города Набережные Челны.

Торгово-промышленная палата (ТПП) является негосударственной некоммерческой организацией, объединяющей российские предприятия и российских предпринимателей. Одна из центральных функций ТПП – содействие малому и среднему бизнесу. В тоже время, выявленное в ходе анализа деятельности ТПП отсутствие стратегии и маркетинговой программы развития организации не позволяют эффективно выполнять весь объем функций, возложенных на ТПП г. Набережные Челны и региона «Закамье».

Актуальность работы продиктована ролью Торгово-промышленной палаты в развитии региона в сложившихся экономических и социальных реалиях, ролью маркетинга в деятельности организации, а также недостатками и проблемами, выявленными в ходе анализа внешней и

внутренней среды Торгово-промышленной палаты г. Набережные Челны и региона «Закамье».

В работе предложен оригинальный подход к разработке стратегии развития и маркетинговой программы Торгово-промышленной палаты г. Набережные Челны и региона «Закамье». Данный подход основан на формировании оптимального портфеля услуг ТПП, как инструмента решения сформулированных стратегических целей и задач; разбивку всего ассортимента услуг Торгово-промышленной палаты на товарные категории, исходя из принципов категорийного менеджмента; разработки комплекса маркетинга, в соответствии с той ролью, которую играет каждая конкретная товарная категория в ассортиментном портфеле компании. Данный подход применим и к другим организациям различных сфер деятельности.

Были получены следующие научно-практические результаты:

1. Сформулированы стратегические цели и задачи ТПП г. Набережные Челны и региона «Закамье» и на их основе разработана маркетинговая программа развития ТПП, позволившая решить выявленные проблемы и систематизировать маркетинговую деятельность, повысить в целом эффективность маркетинга в организации;

2. Предложен новый подход к формированию ассортимента оказываемых услуг ТПП на основе принципов категорийного менеджмента, что позволило сбалансировать ассортимент услуг ТПП и в итоге увеличить объем продаж организации;

3. Впервые разработан комплекс маркетинга, в соответствии с той ролью, которую играет каждая конкретная товарная категория в портфеле услуг ТПП;

4. Разработана новая услуга «Виртуальные выставки» в рамках группы с категорийной ролью «создатели имиджа», что позволило значительно усилить данную категорийную группу и сбалансировать в целом ассортиментный портфель услуг ТПП;

5. Разработаны предложения по созданию отдела маркетинга, что способствует координации деятельности отделов организации.

Практическая значимость работы обусловлена тем, что разработанный план маркетинга можно применить как рассматриваемой организации, так и в других подобных. Результаты их использования можно охарактеризовать как весьма эффективные.

На первом этапе работы был проведен анализ бизнес-среды России и города Набережные Челны. Что касается условий развития малого бизнеса в городе Набережные Челны, то предприниматели их оценивают как удовлетворительные (82%). 13% опрошенных бизнесменов не удовлетворены существующими условиями, и лишь 5% из них назвали условия хорошими. Необходимо отметить, что существуют ярко выраженные негативные явления, тормозящие развитие данного сектора [1].

Следующий шаг заключался в проведении проблемного анализа ТПП

г. Набережные Челны и региона «Закамье». Основная проблема, требующая решения, – уменьшение общего объема продаж на 8% за отчетный период. Среди возможных внутренних причин выявлена проблема слабой координации между отделами ТПП, которая исходила из отсутствия на предприятии системы маркетинга. Все это обосновало необходимость создания программы по развитию ТПП.

Далее был проведен SWOT-анализ деятельности ТПП. По его результатам выявлены следующие стратегические направления развития: увеличение доли рынка за счет расширения спектра оказываемых услуг; совершенствование имиджа ТПП; взаимодействие с образовательными и научными учреждениями; необходимость активнее продвигать услуги ТПП; оптимизировать структуру предприятия; необходимость разработки стратегии развития ТПП.

С целью определения стратегии ТПП был проведен стратегический анализ разрывов (GAP-анализ). По итогам анализа был сделан вывод, что стратегии диверсификации и выхода на новые рынки имеют очень высокий уровень риска и могут повлечь большие потери в объеме продаж. Наиболее оптимальными являются стратегии проникновения на рынок и развития услуг.

Так как основные усилия связаны с совершенствованием ассортимента услуг ТПП, возникла необходимость проанализировать услуги, оказываемые Палатой. Построенная адаптированная матрица БКГ показала, что ассортимент услуг несбалансирован.

Дальнейший анализ ассортимента услуг проводился на основе их социальной значимости в решении основных проблем на пути развития малого и среднего бизнеса (МСБ). Исходя из разработанной Программы [2] было выделено 4 группы проблем: 1) отсутствие комплексного сопровождения предпринимателей, особенно начинающих; 2) отсутствие возможности воспользоваться банковскими кредитами; 3) низкий уровень подготовки многих руководителей; 4) ограниченность доступа субъектов МСБ к информации о наличии ресурсов. С учетом востребованности услуг для решения каждой проблемы были выделены новые рекомендуемые виды услуг.

Проведенный анализ послужил исходной маркетинговой информацией для разработки маркетингового плана ТПП г. Набережные Челны и региона «Закамье».

Непосредственно сам маркетинговый план разрабатывался по методике, предложенной Р. Хибингом, С. Купером [3].

Первым этапом маркетингового плана является определение целевых объемов продаж. Целевой объем продаж был рассчитан по трем методам: внешний макрометод, внутренний микрометод и метод издержек.

Второй этап плана - определение миссии, маркетинговых целей и стратегий. Миссия ТПП: «Отстаивать интересы малого и среднего

предпринимательства с учетом интересов всего общества в целом». Целевой рынок представлен предприятиями малого и среднего бизнеса города Набережные Челны и региона «Закамье».

Было поставлено две группы целей. В отношении существующих клиентов: удержание клиентской базы на прежнем уровне и повышение объемов продаж услуг на 10%. В отношении новых клиентов: увеличение количества членов ТПП на 8-10% от количества существующих членов ТПП за год. Далее был произведен перевод маркетинговых целей в количественные показатели. Совокупный прогнозируемый объем продаж составил 37,70 млн. руб., где на удержанных клиентов приходится 37,14 млн. руб., на новых - 0,56 млн. руб.

На следующем этапе маркетингового плана определяются цели в области коммуникаций. Среди них первоочередной была поставлена цель - обеспечить изменения в восприятии существующих клиентов об услугах ТПП. И сопутствующие им цели улучшить имидж ТПП, а для новых клиентов повысить осведомленность о ТПП и ее услугах в том числе.

Следующий этап заключается в поэтапной разработке комплекса маркетинга.

1. Ассортиментная политика

Для оптимизации ассортимента услуг был использован новый подход категорийного менеджмента. Услуги ТПП были разбиты на соответствующие им роли, где для каждой роли подходят свои принципы продвижения услуг.

Для услуг с базовой ролью («генератор прибыли») подходят мероприятия по продвижению самых высокоприбыльных услуг, расширение ассортимента услуг и неценовое стимулирование сбыта. Услуги с базовой ролью, как правило, обеспечивают основную прибыль предприятия.

Для услуг с уникальной ролью («создатель имиджа» и «защитник») подходят акции, публикации, PR-мероприятия, мастер-классы и презентации. Это услуги, в наибольшей степени нуждающиеся в рекламе, так как именно они определяют имидж предприятия.

Якорной роли соответствуют услуги с ролями «создатель потока» и «генератор наличности». Среди данных видов услуг стоит подчеркивать новинки, проводить акции и мероприятия по стимулированию сбыта.

С учетом ролей ассортиментных групп были сформированы базовый и дополнительный пакет услуг, куда вошли по семь основных видов услуг.

2. Ценовая политика

Что касается ценовой политики ТПП, то целесообразно работать по системе дифференцированного ценообразования, а для стимулирования спроса на неприбыльные либо занимающие малую долю в объеме продаж услуги применять скидки.

3. Коммуникационная политика

Для продвижения услуг ТПП необходимо проводить мероприятия в соответствии с присвоенными услугам ролями:

1) реклама, публикации для услуг с уникальной ролью и для новых услуг с ролями «генератор прибыли», «генератор наличности».

2) Презентации, мастер-классы

В первую очередь презентовать услуги «создатели имиджа» и «генераторы прибыли».

3) Акции, стимулирование сбыта

Стимулирование сбыта: ценовое.

Акция связана с внедрением новой услуги «Виртуальные выставки».

Сам ресурс «Виртуальные выставки» предусматривает размещение на виртуальных выставочных стендах расширенной информации на русском и английском языках о российских и зарубежных предприятиях и организациях, их товарах и услугах, коммерческих предложениях, новейших достижениях и успехах, а также графических и видеоматериалов. Участники «Виртуальных выставок» могут выбрать один из трех типов стендов, каждый из которых предлагается в трех различных цветовых гаммах: эконом-стенд, стандарт-стенд и бизнес-стенд.

4. Организация маркетинга

Из-за главным образом отсутствия системы маркетингового планирования на предприятии, что выливается в ряд проблем, существует необходимость создания на предприятии отдела маркетинга.

Заключительным этапом маркетингового плана является разработка бюджета комплекса маркетинга. Общая сумма бюджета на разработанные мероприятия составила 1223835 руб., что сопоставимо к ожидаемому объему продаж составляет 3,25%.

Для оценки эффективности разработанных мероприятий плана маркетинга была проведена оценка экономической эффективности показателей по методике, предложенной в практическом пособии [4].

Помимо экономического эффекта существует социальный эффект от предложенных мероприятий. Главным образом это привлечение внимания общественности к социальным проблемам, а также проблемам в области экономики и предпринимательства.

Результаты проделанной работы позволили сделать следующие выводы:

1. Разработана маркетинговая программа развития ТПП г. Набережные Челны и региона «Закамье», позволившая решить выявленные проблемы и систематизировать маркетинговую деятельность, повысить в целом эффективность маркетинга на предприятии;
2. Был предложен новый подход к формированию ассортимента оказываемых услуг ТПП на основе принципов категорийного менеджмента, что позволило сбалансировать ассортимент услуг ТПП и в итоге увеличить объем продаж предприятия;

3. Разработана новая услуга «Виртуальные выставки», которая способствует повышению лояльности клиентов и, соответственно, улучшению имиджа ТПП;
4. Разработаны предложения по организации отдела маркетинга, что способствует координации деятельности отделов предприятия.

Использованные источники:

1. Камский центр бизнес-технологий «Развитие» [<http://www.razvitie2002.ru/>] Влияние увеличения тарифов на электроэнергию на малый и средний бизнес. – Набережные Челны, 2011. – Режим доступа: <http://www.razvitie2002.ru/2010/03/04/zakoncheno-issledovanie-vliyanie-uvelicheniya.html>
2. Программа «Поддержка и развитие малого и среднего предпринимательства муниципального образования город Набережные Челны на 2010-2012 годы» / Постановление исполнительного комитета муниципального образования город Набережные Челны Республики Татарстан от 27 мая 2010 г. № 3484;
3. Хибинг Р. Настольная книга директора по маркетингу. Маркетинговое планирование. Полное пошаговое руководство: учеб. пособие / Р. Хибинг, С. Купер; пер. с англ. Д.А. Куликова, под ред. А.А. Виноградова, Ю.В. Робула. 3-е изд. – М.: Издательство «Эксмо», 2008-2009 – 832 с.;
4. Лапыгин Ю.Н. Управление проектами: от планирования до оценки эффективности: практическое пособие / под ред. Ю.Н. Лапыгина. – Москва: Издательство «Омега-Л», 2007. – 252 с.;
5. Корокошко Ю.В. Маркетинговая деятельность некоммерческой организации: сущность, роль и специфика / Ю.В. Корокошко, Т.Н. Ширшикова // ГОУ ВПО «Мордовский государственный университет имени Н.П. Огарева». Экономические науки/6. Маркетинг и менеджмент;
6. Корпоративный сайт Торгово-промышленной палаты Российской Федерации <http://www.tpprf.ru/>.

Медовикова Е.А.

*преподаватель кафедры экономики и управления
филиала КузГТУ в г. Прокопьевске*

Российская Федерация, Кемеровская область

МЕРОПРИЯТИЯ ПО БЛАГОУСТРОЙСТВУ И СОДЕРЖАНИЮ МЕСТ ЗАХОРОНЕНИЯ В ПРОКОПЬЕВСКОМ МУНИЦИПАЛЬНОМ РАЙОНЕ

Благоустройство территории муниципального образования – одна из актуальных проблем современного градостроительства. Оно решает задачи создания благоприятной жизненной среды с обеспечением комфортных условий для всех видов деятельности населения.

Содержание и благоустройство мест захоронений является неотъемлемым элементом благоустройства территории муниципального

образования, так как ритуально-похоронное дело является одной из наиболее социально значимых отраслей в сфере услуг и охватывает практически все население. Ежегодно в стране умирает более 2 млн. человек, в их похоронах участвует около 25-30 млн. россиян. Каждый взрослый гражданин в течение года неоднократно посещает кладбища почтить память умерших родных и близких людей.

Организация похоронного дела в России – самостоятельный вид деятельности, разновидность бытовых услуг, регламентируемая Федеральным законом «О погребении и похоронном деле» от 12 января 1996 года [1]. Похоронное дело осуществляется федеральными и местными органами исполнительной власти, органами местного самоуправления. В системе этих органов создаются специализированные службы (бюро, комбинаты) по вопросам похоронного дела, которые осуществляют погребение умершего и оказание других услуг в связи с погребением.

Органы местного самоуправления во многих регионах плохо решают вопросы содержания и благоустройства городских и сельских кладбищ, в том числе воинских захоронений. Под кладбища зачастую выделяют непригодные для этих целей болотистые, низменные участки земли. Непомерно возрастает стоимость земли, предлагаемой под кладбища. В похоронном обслуживании нередко встречаются фирмы-однодневки, случайные и неподготовленные люди. Имеют место факты незаконных захоронений. Население недостаточно информировано о своих правах и обязанностях в области погребения, о действующих нормативно-правовых документах в этой сфере.

Похоронное обслуживание и содержание кладбищ в сельских населённых пунктах возложены на органы местного самоуправления. В Прокопьевском муниципальном районе согласно Решения районного Совета народных депутатов от 30.12.2009 г. № 199 «О передачи администрациям сельских территорий района осуществления части своих полномочий Администрации района» вопросы содержания территории в границах населённых пунктов (также благоустройство мест захоронения) возложены на администрации сельских территорий.

На сегодняшний день отмечается низкий уровень благоустройства общественных кладбищ расположенных не только в пределах сельской территории, но и всей страны в целом.

В данной связи существует противоречие между важностью для современного российского общества решения проблемы достойного сохранения памяти о близких и родных и бездействие органов власти, от которых в большей степени зависит социальное благополучие народа.

На территориях кладбищ Прокопьевского муниципального района были выявлены нарушения благоустройства и содержания мест захоронения в соответствии с «Правилами содержания кладбищ в Прокопьевском районе», а также САНПИН 2.1.2882-11[4]:

1. Нарушения содержания кладбищ в Прокопьевском муниципальном районе:

- неудовлетворительное состояние дорог на территориях кладбищ, ухудшающееся в период неблагоприятных климатических условий;

- отсутствие стоянок для автотранспорта и пешеходных дорожек создают дополнительные трудности для граждан при посещении кладбищ;



Рисунок 1 Внешний вид территории кладбища в с. Верхний Егос

Рисунок 2 Внешний вид территории кладбища в п. Новосафоновский

- дефицит мусорных контейнеров приводит к загрязнению



территорий кладбищ и затрудняет своевременный сбор и вывоз мусора, в результате чего возникают несанкционированные свалки;



Рисунок 3 Внешний вид территории кладбища в с. Смышляево

- неудовлетворительное состояние ограждений кладбищ и отсутствие круглосуточной охраны являются одной из причин воровства металлических изделий и осквернения могил (в 2010 году установлены заборы, протяженностью 2,4 км на трех кладбищах в Бурлаковской сельской территории, тем не менее, большинство сельских кладбищ не имеет ограждений вовсе);



Рисунок 4 Внешний вид территории кладбища в с. Верхний Егос

- в большинстве случаев помещения, где располагаются смотрители, производится складирование необходимого для захоронений инвентаря, находятся в неудовлетворительном состоянии, а на многих кладбищах такие помещения вообще отсутствуют.



Рисунок 5 Внешний вид территории кладбища

2. Нарушения устройства могил и надмогильных сооружений:
- несоблюдение расстояния между могилами, которое должно быть по длинным сторонам не менее 1 м, по коротким – не менее 0,5 м.

Рисунок 6 Внешний вид территории кладбища в с. Смышляево



3. Нарушения оборудования территории кладбища:
- отсутствие стенда с планом кладбища; стенда с объявлениями, распоряжениями, режимом работы кладбища у главного входа (часто по причине отсутствия специальных помещений необходимую информацию размещают на деревьях);



Рисунок 7 Внешний вид территории кладбища в с. Верхний Егос

- отсутствие общественных туалетов;
- отсутствие табличек с номерами кварталов.

Благоустройство территорий кладбищ является важным показателем эффективности их использования. Основными причинами запущенности и не ухоженности общественных кладбищ района являются недостаточное

финансирование, а также утеря родственных связей и отсутствие ухода за могилами. Такое положение привело к разрастанию зеленых насаждений, разрушению надгробий и памятников.

На основании выявленных нарушений выделены две основные проблемы содержания территории мест захоронений в Прокопьевском муниципальном районе, требующие решения: неудовлетворительное содержание мест захоронений, а также отсутствие комплексной инвентаризации кладбищ.

Для улучшения содержания мест захоронений в Прокопьевском муниципальном районе необходимо ввести следующие мероприятия:

- *прямой целевой добровольный сбор* с населения в размере 200 рублей в год с каждого совершеннолетнего постоянно проживающего жителя сельского поселения, который будет направлен на улучшение содержания общественной территории мест захоронений (установка/ремонт забора; установка мусорных контейнеров; ремонт подъездных путей с оборудованием стоянки для автомобилей). Самообложение граждан позволит населению самостоятельно решить проблемы благоустройства территории сельского поселения.

- *расширение ассортимента ритуальных услуг* для муниципальных специализированных служб, осуществляющих содержание мест захоронений, на договорной основе с жителями сельской территории.

Администрациям сельских территорий необходимо организовать следующие услуги на платной основе:

1. Разовый уход за могилами (уборку мусора и сорной травы; мытье памятника, надгробия, цветника; поливку цветов).

2. Постоянный уход за могилами (три уборки на месте захоронения в год (весной, летом и осенью).

4. Благоустройство захоронения (устройство покрытия из брусчатки и плитки; озеленение места захоронения, возложение цветов на могилу к определенной дате).

Данные мероприятия позволят администрациям сельских территорий поддерживать места захоронения в надлежащем виде, а также принятие заказов от населения по благоустройству могил на договорной основе дополнительно пополнит местные бюджеты сельских территорий.

Для решения проблемы отсутствия инвентаризации мест захоронений необходимо использовать метод ведения текущего учета захоронений – *электронную Геоинформационную систему «Международный архив кладбищ»*.

Данный способ состоит из трех этапов: на первом этапе собираются данные о захоронениях с помощью мобильных устройств: географические координаты, фотографии, местоположение, размеры, формируется первичная отчетность; на втором этапе для формирования базы данных производится обработка результатов экспресс инвентаризации в графико –

текстовом режиме, занося надписи на надмогильном сооружении в соответствующие поля форм «МАК»; третьим этапом осуществляется поиск лиц, ответственных за захоронения, выдача им электронного паспорта захоронения [10].

Использование электронного учета позволит: отказаться от бумажных журналов; получить точные сведения о наличии заброшенных могил и свободных участков; любой человек сможет получить точную информацию об интересующем его захоронении – координаты и гарантию его реального существования.

Таким образом, лишь применение комплекса мероприятий по улучшению содержания территории мест захоронений в Прокопьевском муниципальном районе позволит решить многие проблемы в похоронной отрасли района и превратить сельские кладбища в места, где людям было бы удобнее и приятнее общаться со своими ушедшими близкими, и куда не стыдно было бы приходить людям, в особенности молодым, проводить больше времени в раздумьях о душе и путях человеческой жизни, глядя на ухоженные могилы наших предков.

Использованные источники:

1. Федеральный закон «О погребении и похоронном деле» от 12.01.1996 N 8-ФЗ (ред. от 21.11.2011).
2. Постановление Правительства РФ «О проекте Федеральной целевой программы улучшения ритуального обслуживания населения на 1993 - 2000 годы» от 13.12.1993 N 1295 (с изм. от 30.12.2000).
3. Распоряжение Правительства РФ «Об утверждении Концепции устойчивого развития сельских территорий Российской Федерации на период до 2020 года» от 30.11.2010 N 2136-р.
4. Постановление Главного государственного санитарного врача РФ «Об утверждении СанПиН 2.1.2882-11 «Гигиенические требования к размещению, устройству и содержанию кладбищ, зданий и сооружений похоронного назначения» от 28.06.2011 N 84.
5. Закон Кемеровской области «О погребении и похоронном деле в Кемеровской области» от 18.11. 2004 г. № 82-ОЗ.
6. Положение «О погребении и похоронном деле на территории Прокопьевского района» от 26.03.2004 N 61.
7. «Правила содержания кладбищ в Прокопьевском районе» № 36 от 20 апреля 2006 г.
8. Владимиров, В.В. Управление градостроительством и территориальным развитием / В.В. Владимиров.- М.: РААСН, 2000. - 485 с.
9. Официальный сайт Союза похоронных организаций и крематориев (СПОК) // <http://ufoc.narod.ru>
10. Официальный сайт электронной Геоинформационной системы «Международный архив кладбищ» // <http://www.gismak.ru>.

*Мингазова З.Р., к.п.н.
ст. преподаватель
Таминдарова А.Р.
студент 3 курса*

**ФГБОУ ВПО «Башкирский государственный аграрный университет»
Россия, г. Уфа**

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОЛИТИКА РФ В ОБЛАСТИ БРАКОНЬЕРСТВА: АНАЛИЗ И ПЕРСПЕКТИВЫ

В настоящее время проблема сохранения животного мира, поддержания численности редких и исчезающих видов животных, борьба с браконьерством становится все более значимой в связи с негативными тенденциями в рассматриваемой сфере.

Необходимо отметить, что в настоящий момент законодатель не дает четкого определения понятию браконьерства, что влечет за собой возможность двусмысленного толкования установленных норм. Так, понятие браконьерства упоминается в единичных подзаконных актах. Один из них - приказ Главного управления охотничьего хозяйства и заповедников при совете министров РСФСР от 4 января 1988 г. № 1 «Об утверждении новых типовых правил охоты в РСФСР», в котором устанавливается, что браконьерством считается:

- охота без охотничьего билета (членского охотничьего билета) или с недействительным билетом),
- охота на запрещенные к добыче виды охотничьих животных,
- охота вне сроков охоты на данный вид животного,
- охота в запрещенных местах (заповедниках, республиканских заказниках),
- охота на диких копытных животных или бурого медведя без действительной лицензии,
- охота без договора (наряд-задания) на лицензионные виды пушных зверей,
- охота с применением запрещенных орудий или способов охоты [2].

Другой нормативно-правовой акт устанавливает понятие незаконной охоты, под которой закрепляет охоту с нарушением требований законодательства об охоте, в том числе охоту без соответствующего разрешения на добычу охотничьих ресурсов, вне отведенных мест, вне сроков осуществления охоты и др. [1].

Таким образом, законодатель сводит браконьерство, в основном, к незаконной охоте, то есть добыче ресурсов животного мира без разрешения на это. В то же время в большинстве энциклопедических словарях под браконьерством понимается добыча или *уничтожение* диких животных с нарушением правил охоты, рыболовства и других требований законодательства об охране животного мира [5]. То есть в подобных

определениях отмечается губительное влияние подобного деяния на окружающую среду.

Особо хотелось бы отметить нанесение подобного уничтожающего вреда в сфере водных биологических ресурсов. Одной из главных проблем в данной сфере является несформированная нормативно-правовая база на федеральном уровне. Например, отсутствует необходимая нормативно-правовая база для регулирования специальных рыбопромысловых зон, нет четких правил рыболовства в них. Также лицензирование охоты не всегда является выходом из сложившейся ситуации, так как далеко не все любители рыболовства могут позволить себе приобрести лицензию на охоту или рыбалку, что еще более способствует криминализации рыбной отрасли.

В последнее время браконьерство все больше приобретает незаконный характер использования водных биоресурсов, в связи с чем резко возросли объемы нелегальной добычи. На динамику их незаконной добычи влияют появление и развитие предприятий с различными формами собственности, предприятия-однодневки, которые в целях получения прибыли осуществляют преступную деятельность в организованной форме с использованием промысловых орудий лова. Браконьерство, выражающееся в такой форме, наносит значительный ущерб государству и имеет высокую степень общественной опасности. Незаконная охота является наиболее распространенным преступлением в сфере экологии.

Только с начала этого года во внутренних водоемах выявлено около 100 тысяч нарушений, связанных с незаконным уловом. Нарушители оштрафованы на общую сумму в 163 миллиона рублей. А сумма предъявленных исков составляет почти 37 миллионов. В следственные органы направлено 2402 материала для принятия решения о возбуждении уголовных дел. Кроме того, у браконьеров изъято 267 тонн рыбы и почти 17 тысяч единиц транспорта [3].

При этом необходимо понимать, что выявленные нарушения - это лишь «верхушка айсберга», а большая доля этих нарушений остается в тени.

Еще одной немаловажной проблемой является сращивание данной отрасли с криминалом. Как отмечают Кобец П.Н. и Кадырметов М.А., анализ состояния дел и оперативной обстановки в рыбопромышленном комплексе позволяет сделать вывод о том, что рыбная отрасль страны в настоящее время находится в первой тройке наиболее криминализированных видов бизнеса, а в дальневосточном регионе является одной из самых криминогенных сфер экономики. Борьба с браконьерством связана с риском для жизни, но государство никаких гарантий по возмещению ущерба своим работникам в случае нанесения им вреда здоровью или их гибели, а также при нанесении им материального ущерба, не дает [4].

Однако следует отметить и определенные сдвиги в этом направлении. Так, Министерством сельского хозяйства РФ совместно с Росрыболовством разработан законопроект «О борьбе с браконьерством», по которому, как

сообщает Российская газета, незаконный улов и доход от него будут конфисковывать, а браконьеров наказывать по всей строгости. Проект представлен на рассмотрение Правительству РФ в начале октября 2012 года [3].

Таким образом, анализ показывает, что браконьерство в сфере водных биоресурсов России является одной из острейших проблем, которая требует своего законодательного урегулирования, что и было воспринято со стороны государственной власти. Детальная проработка новых норм права и их дальнейшая практическая реализация позволят, на наш взгляд, повысить эффективность государственной политики в данной области.

Использованные источники:

1. Об охоте и о сохранении охотничьих ресурсов и о внесении изменений в отдельные законодательные Российской Федерации [Электронный ресурс] : федер. закон от 24 июля 2009 г. N 209-ФЗ : (ред. от 06.12.2011 г.) // СПС «Консультант Плюс».
2. Об утверждении новых типовых правил охоты в РСФСР [Электронный ресурс]: приказ Главного управления охотничьего хозяйства и заповедников при Совете Министров РСФСР от 4 января 1988г. №1 // СПС «Консультант Плюс».
3. Узбекова, А. Браконьеров забракуют: Минсельхоз планирует ужесточить наказание за незаконную рыбалку [Текст] / А. Узбекова // Российская газета. – 2012.-12 октября.
4. Кобец, П.Н. Современные проблемы совершенствования законодательства за преступления, совершаемые в сфере охраны рыбных запасов, добычи, переработки и реализации морепродуктов [Текст] / П.Н. Кобец, М.А. Кадырметов // Вестник ТИСБИ. – 2008. - № 1.
5. Большая советская энциклопедия [Текст]: В 30 т. - М.: «Советская энциклопедия», 1969 -1978.

Мирошникова Т.А.
аспирант

Сочинский государственный университет туризма и курортного дела
Россия

ПЛАНИРОВАНИЕ АУДИТА ПРИБЫЛИ СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ ПОДРЯДЧИКАХ

Аннотация. В статье рассмотрены вопросы планирования аудита прибыли в строительных организациях подрядчиках в соответствии с Законом «Об аудиторской деятельности» № 307-ФЗ от 30 декабря 2008 года (в ред. Федерального закона от 01.07.2010 № 136-ФЗ), Налоговым Кодексом Российской Федерации, Общероссийским классификатором видов экономической деятельности ОК029-2001 (КДЕС Ред. 1), введенным в действие постановлением Госстандарта РФ от 6 ноября 2001 г. № 454-ст, а также некоторые проблемы его развития на современном этапе в России, в

частности, наличие противоречивых подходов налоговых органов к сущности формирований расходов в строительных организациях подрядчиков.

Ключевые слова: аудит налога на прибыль, система налогообложения, обоснованность расходов.

Эффективная организация планирования налогового аудита прибыли как специального аудиторского задания становится в настоящее время насущной проблемой, требующей оперативного решения. Связано это с тем, что в последнее время как в западных странах, так и в Российской Федерации получили развитие тенденции усложнения и постоянного изменения налогового законодательства. Это относится и к строительной отрасли, которая, являясь одной из ведущих отраслей материальной сферы, обладает значительным производственно-материальным и экономическим потенциалом. Повышение эффективности функционирования строительного комплекса оказывает существенное влияние на конкурентоспособность строительных организаций и развитие смежных отраслей материального производства. В связи с этим вопросы организации налогового аудита деятельности строительных организаций как специального аудиторского задания становятся весьма актуальными.

Необходимость в научно обоснованном планировании и организации мероприятий по налоговому аудиту прибыли во многом обусловлена повышением значения правовых способов решения налоговых проблем в строительстве ввиду того, что в бухгалтерском учете и налогообложении организаций-подрядчиков существуют определенные особенности.

В части осуществления аудита строительных организаций следует отметить их отличительные особенности в структуре ведения финансово-хозяйственной деятельности. Основные из них заключаются в следующем.

В строительном процессе участвуют инвесторы, заказчики, подрядчики, пользователи объектов капитальных вложений и другие лица. Чтобы более точно определить общую картину данного процесса, необходимо раскрыть сущность его основных составляющих. В строительном процессе существует несколько определяющих понятий и терминов.

Строительная организация - юридическое лицо независимо от его организационно-правовой формы (или индивидуальный предприниматель), имеющее в собственности или на праве аренды земельный участок и привлекающее денежные средства участников долевого строительства для создания (строительства) на этом земельном участке, самостоятельно либо с привлечением третьих лиц, многоквартирных домов или иных объектов недвижимости социального, культурного, коммерческого или производственного назначения на основании полученного разрешения на строительство.

Застройщик - юридическое лицо, имеющее в собственности или на праве аренды земельный участок и привлекающее денежные средства

участников долевого строительства в соответствии с законодательством для строительства (создания) на этом земельном участке многоквартирных домов или иных объектов недвижимости, за исключением объектов производственного назначения, на основании полученного разрешения на строительство (п. 1 ст. 2 Федерального закона от 30 декабря 2004 г. N 214-ФЗ "Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации" в редакции последующих изменений и дополнений).

Заказчик - уполномоченное застройщиком физическое или юридическое лицо, которое реализует проект застройщика.

Заказчик и застройщик могут быть разными лицами, но нередко одна организация выполняет функции и заказчика, и застройщика.

Заказчик-застройщик - это специализированный организатор строительства, за исключением случая строительства объектов для государственных нужд.

Подрядчик - физическое и юридическое лицо, которое выполняет работы по договору подряда и (или) государственному контракту, заключаемому с заказчиками.

Генподрядная организация - организация, осуществляющая строительную деятельность по генеральным договорам, заключаемым с заказчиками-застройщиками на всю стоимость по строительству объекта в целом или основной части работ.

Субподрядная организация - организация, которая выполняет отдельные виды специальных строительных работ на основании субподрядных договоров, заключаемых между генподрядчиком и субподрядчиком.

Участник долевого строительства - гражданин или юридическое лицо независимо от его организационно-правовой формы, денежные средства которого привлечены строительными организациями для долевого строительства многоквартирных домов или иных объектов недвижимости на основании договора участия в долевом строительстве.

Инвестор - физическое или юридическое лицо, государственные органы, органы местного самоуправления, осуществляющие капитальные вложения с использованием собственных или привлеченных средств.

Инвестиции - денежные средства, ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права, иные права, имеющие денежную оценку, вкладываемые в объекты предпринимательской или иной деятельности в целях получения прибыли или достижения иного полезного эффекта.

Зачастую бывает, что при строительстве одна организация выполняет одновременно несколько функций: инвестора и заказчика, заказчика и подрядчика, инвестора и подрядчика. Это право предоставлено п. 6 ст. 4 Федерального закона от 25 февраля 1999 г. N 39-ФЗ "Об инвестиционной

деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений".

Правовые аспекты субъектов инвестиционной деятельности регулируются следующими основными документами:

- Гражданским кодексом Российской Федерации;
- Градостроительным кодексом Российской Федерации;
- земельным законодательством;
- федеральными законами в области строительства;
 - законодательством в области лицензирования отдельных видов деятельности (например, по строительству зданий и сооружений I и II уровней ответственности) и в области государственной регистрации прав и сделок.

Договор **строительства (строительного подряда)** означает, что подрядчик в установленный срок обязуется построить по заданию заказчика определенный объект, то есть выполнить строительные работы. Согласно п. 1 ст. 740 ГК РФ заказчик обязан создать подрядчику необходимые условия для выполнения работ, принять работы и осуществить по этим работам оплату. В договоре подряда указываются начальный и конечный сроки выполнения работ. По согласованию между сторонами в договоре могут быть предусмотрены также сроки завершения отдельных этапов строительства (ст. 708 ГК РФ), то есть поэтапная сдача в эксплуатацию и поэтапная его оплата. Вместе с тем, договором может и не предусматриваться поэтапная сдача строительных работ. Согласно ст. 316 НК РФ на производстве с длительным (т.е. более одного налогового/отчетного периода) технологическим циклом в случае, если договором не предусматривается поэтапная сдача работ, доход от реализации таких работ распределяется налогоплательщиком самостоятельно на основании данных налогового учета. В случае поэтапной сдачи работ по договору строительного подряда доход возникает при сдаче каждого этапа.

В ряде случаев заказчик не всегда выступает в качестве застройщика. Может возникнуть и такая ситуация, когда в качестве застройщика будет выступать подрядчик.

Пунктом 16 ст. 1 Градостроительного кодекса РФ, установлено, что застройщиком может быть как физическое, так и юридическое лицо, обеспечивающее на принадлежащем ему земельном участке строительство, реконструкцию или капитальный ремонт объектов капитального строительства, а также выполнение инженерных изысканий и подготовку проектной документации. Функции застройщика могут быть переданы заказчиком подрядчику по отдельному договору.

Так же необходимо отметить, что именно в строительных организациях немало важно выявление наиболее перспективной модели ведения налогового и бухгалтерского учета, учитывающей сочетание сразу

нескольких видов деятельности. При этом, одновременно необходимы знания в области бухгалтерского и налогового учета, юриспруденции, и знания в области строительства. В соответствии со ст. 313 НК РФ для формирования системы налогового учета необходимы следующие основные положения и документы:

- учетная политика предприятия для целей бухгалтерского и налогового учета;
- договоры и контракты, действующие по состоянию на соответствующий налоговый период;
- бухгалтерские и налоговые регистры;
- график документооборота.

Учетная политика налогоплательщика – строительной организации позволяет оценить законность методов и принципов, применяемых для целей налогообложения. Изучение договоров и контрактов позволяет сопоставить и обосновать данные по доходам и расходам, отраженным в отчетности. Бухгалтерский учет, представленный в регистрах, берется за основу при формировании большинства доходов и многих расходов в налоговом учете. Поэтому, правильная постановка бухгалтерского учета в контексте подготовки базы для налогового учета имеет определяющее значение. График документооборота определяет общий порядок обработки первичных документов по основным подразделениям, действующим в составе строительной организации, включая местоположение и структуру подчинения.

В строительных организациях основными участками учета являются:

- основные средства;
- материалы;
- расчеты по оплате труда и взносов во внебюджетные фонды, а также компенсации и выплаты в соответствии с коллективным и трудовыми договорами;
- себестоимость, незавершенное производство;
- прочие доходы и расходы;
- расчеты с поставщиками, подотчетными лицами;
- расчеты с покупателями;
- свод доходов и расходов, расчет финансовых результатов и налоговой базы.

Практика постановки налогового учета в строительных организациях показывает, что самым рациональным и эффективным подходом при организации налогового учета является распределение обязанностей по ведению не только бухгалтерского, но и налогового учета между всеми учетными работниками.

Прежде чем приступить к планированию аудита прибыли, необходимо определить цели и задачи. Целью аудита налога на прибыль является установление соответствия порядка исчисления налога на прибыль

требованиям налогового законодательства. Основными задачами является проверка состояния синтетического и аналитического учета расчетов по налогу на прибыль, формирования налоговой базы, определения доходов и расходов, не учитываемых при исчислении налоговой базы. Отражение текущих налоговых обязательств перед бюджетом в бухгалтерской налоговой отчетности, классификация и раскрытия в финансовой отчетности с должной степени детализации информации о расходах, текущих налоговых обязательствах, отложенных налоговых активов и обязательствах. Полноты и своевременности уплаты налога на прибыль в бюджет.

Основным нормативным документом при проверке налога на прибыль, является – Налоговый кодекс Российской Федерации, глава 25. Таким образом, для проведения аудита необходимы следующие документы: бухгалтерский баланс (форма № 1), отчет о прибылях и убытках (форма № 2), оборотно-сальдовая ведомость, приказ об учетной политике организации для целей налогообложения, сводный налоговый регистр к декларации по налогу на прибыль, налоговые декларации по налогу на прибыль, первичные бухгалтерские документы формирующие данные о доходах и расходах организации.

Планирование аудита прибыли в первую очередь заключается в разделении проверки на этапы и систематизация каждого этапа в соответствии целями и задачами, формирования алгоритма и последовательности проведения аудита хозяйствующего субъекта, в данном случае опираясь на специфику бухгалтерского и налогового учета строительных организаций- подрядчиков.

Работу при проведении аудита налога на прибыль можно разделить на три этапа : ознакомительный, основной заключительный.

На ознакомительном этапе основной задачей является установление правильности определения и отражения в учете сумм налога на прибыль, для этого аудитору необходимо выполнить следующие процедуры:

- оценить систему бухгалтерского и налогового учета.
- оценить аудиторские риски;
- расчет уровня существенности;
- определить основные факторы, влияющие на налоговые показатели;
- проанализировать организацию документооборота и изучить функции и полномочия служб, ответственных за исчисление и уплату налогов, в строительных организациях, кроме бухгалтерии, это и производственный отдел, отвечающий за своевременное предоставление в бухгалтерию справок о выполненных строительных работ КС-2, КС-3 и других документов касающихся строительной деятельности.

Выполнение вышеназванных процедур на данном этапе позволит выявить объекты налогообложения, установить степень соответствия применяемого организацией порядка налогообложения нормам действующего законодательства, оценить уровень налоговых обязательств и

потенциальных налоговых нарушений. Так же перед проведением аудита прибыли необходимо проанализировать необычные операции, которые имели место в течении проверяемого периода, а именно изменение методологии ведения бухгалтерского учета, а так же методологии расчета налогов; изменение материальной переоценки основных средств для целей налогового учета; внедрение новых услуг, выявить существуют ли у организации такие услуги(работы, товар), которые можно квалифицировать как услуги для собственного потребления.

Для целей налогового учета необходимо подтвердить производственный характер использования работ (услуг, товаров), для этого аудитору необходимо запросить первичные документы (распоряжения, производственные отчеты).

Основной этап характеризуется углубленной проверкой участков налогового учета, в которых выявлены проблемные зоны, с учетом значения уровня существенности. При этом:

- оценивается правильность определения налоговой базы по налогу на прибыль;
- проверяется налоговая отчетность организации;
- прогнозируются налоговые последствия для организации в случае некорректного применения норм налогового законодательства.

С учетом вышеизложенного для планирования аудита прибыли в строительных организациях подрядчиках, возможно следующее направление проверки с соответствующими процедурами :

В первую очередь, необходим анализ положений учетной политики для целей налогообложения, для этого аудитору необходимо проверить соответствуют ли применяемые организацией методы учета, установленные в ее учетной политике (метод амортизации по основным средствам, порядок использования амортизационной премии, списание материально-производственных запасов, приобретение товаров, применение сниженных норм амортизации, порядок формирования резервов по гарантийному ремонту обслуживанию).

Далее аудитор должен установить метод определения доходов-расходов, т.е. определить, какой метод применяет компания- кассовый или метод начисления. В случае если у компании за предыдущие 4 квартала сумма выручки от реализации товаров (работ, услуг) без учета НДС не превысила 1 миллион рублей, за каждый квартал, то компания имеет право применять кассовый метод (на основании статьи 273 НК РФ). В противном случае компания применяет метод начисления. Большинство компаний применяет метод начисления.

Следующим этапом аудитор проводит проверку определения доходов по видам выручки. Доходы для целей налогообложения определяются на основании первичных документов, а так же других документов, подтверждающие полученные налогоплательщиком доходы, это означает,

что аудитор должен не только проверить существование актов выполненных работ и товарно-транспортных накладных, но и внимательно изучить условия заключенных договоров, особенно это касается подрядных организаций в части процентов услуг генподряда, и оценить правильность даты возникновения доходов независимо от того, были выставлены организацией акты или накладные.

В дальнейшем, аудитор должен проверить первичные документы: акты выполненных работ, накладные реализации приобретенных товаров, реализация амортизируемого имущества, имущественных прав, прав требований, товаров, работ, услуг от обслуживающих производств и хозяйств.

Проверка определения внереализационных доходов связана с изучением их структуры, а именно:

- доходов от сдачи имущества в аренду в соответствии с условиями заключенных договоров, наличие актов передачи в аренду, порядок определения арендной платы;
- рассмотрение порядка определения положительной курсовой и суммовой разницы (изложено в п. 11.1 ст. 250 НК РФ);
- проверка решений судов вступивших в законную силу в части выплат штрафов и пеней, признанных должником по хозяйственным договорам.
- определение процентных доходов, исходя из процентов полученных по договорам займов, кредитов, банковского счета, банковского вклада, а так же по ценным бумагам и другим долговым обязательствам, и отражение в полном размере в составе внереализационных доходов на основании заключенных организацией договоров;
- изучение правильности включения доходов по восстановительным резервам, если налогоплательщик в соответствии с своей учетной политикой для целей налогообложения формирует резерв по сомнительным долгам и при этом сумма вновь создаваемого по результатам инвентаризации резерва меньше, чем сумма остатка резерва предыдущего отчетного (налогового) периода, то разница подлежит включению в состав внереализационных доходов налогоплательщика в текущем отчетном (налоговом) периоде;
- рассмотрение операций по безвозмездному получению имущества и имущественных прав (результатов работ, услуг). Аудитор должен убедиться в том, что оценка стоимости этого имущества (работ, услуг) осуществляется из рыночных цен определяемых с учетом ст. 40 НК РФ (но не ниже исчисляемой в соответствии с главой 25 НК РФ остаточной стоимости по амортизируемому имуществу и не ниже затрат на производство (приобретение) по иному имуществу (выполненным работам, оказанным услугам)). Информация о ценах должна быть подтверждена налогоплательщиком- получателем имущества(работ, услуг) документально или путем проведения независимой оценки (экспертизы);

- проверка доходов от списания кредиторской задолженности. Истечение срока исковой давности по кредиторской задолженности или другие основания, которые делают невозможным взыскание задолженности, являются основными показателями, определяющими момент возникновения доходов.

- проверка прочих доходов, в том числе доходов от совместной деятельности, доверительного управления.

Далее аудитор приступает к детальному анализу проверки правильности обоснования расходов организации. Под документально подтвержденными расходами понимаются затраты, подтвержденные документами, оформленными в соответствии с законодательством Российской Федерации, либо документами, оформленными в соответствии с правилами делового оборота, применяемыми в иностранном государстве, на территории которого были произведены соответствующие расходы, и или документами, косвенно подтверждающие произведенные расходы (в том числе таможенной декларацией, приказом о командировке, проездными документами, отчетом о выполненной работе в соответствии с договором). Кроме того, необходимо определить момент признания расходов.

- проверка материальных расходов включает в себя в том числе изучение новых положений. В 2006 году изменен порядок признания расходов на выдачу спецодежды и форменной одежды (п.п.3п.1 ст.254, п.5 ст. 255 НК РФ). Установлен порядок формирования стоимости излишков, выявленных при инвентаризации, и стоимости имущества при демонтаже или разборке выводимых из эксплуатации основных средств(п.2 ст.254 НК РФ)

- проверка расходов на оплату труда. Это подразумевает исследование ст. 255 НК РФ. При этом аудитор должен получить копии трудовых договоров, коллективных договоров, а так же внутренних документов, регулирующих порядок оплаты труда. Получить разбивку вознаграждений, выплаченных работникам компании за проверяемый период, по видам выплат и суммам, которые были приняты к вычету для целей налога на прибыль. Удостовериться, что все принимаемые к вычету виды расходов предусмотрены трудовым договором (включая различного рода премии материальную помощь). При этом, если принимаемые к вычету виды расходов на оплату труда не предусмотрены трудовым договором, но при этом указаны в коллективном договоре (или ином документе, регулирующем оплату труда), необходимо убедиться в том, что в трудовом договоре имеется соответствующая ссылка на коллективный договор или иной документ.

В случае, если компания осуществляет выплаты сотрудникам с учетом северных надбавок и районного коэффициента, необходимо: получить копии приказа, а так же копии законодательных актов, региональных органов власти, устанавливающих порядок выплат сотрудникам с учетом северных надбавок и регионального коэффициента; удостовериться, что размеры всех

надбавок и коэффициентов установлены приказом по филиалу, не превышают размеров, установленных региональными законодательными актами.

Далее необходимо рассмотреть амортизационные отчисления, что в первую очередь предполагает тестирование налоговой амортизации. Для этого необходимо запросить у организации налоговый регистр и проверить классификацию основных средств (ОС), поступивших в отчетном периоде:- протестировать правильность классификации ОС в соответствии с постановлением правительства РФ от 01.01.2002 №1 на примере нескольких крупнейших основных средств разных типов и с каждой амортизационной группой. Необходимо убедиться, что срок полезного использования тестируемых ОС соответствует амортизационной группе согласно вышеуказанному постановлению. Далее необходимо удостовериться, что среди основных средств нет ОС, первоначальная стоимость которых менее 40 тыс. руб., а срок полезного использования не менее 12 месяцев (за исключением основных средств введенных до 1 января 2002года.) по ОС, введенным до 1 января 2002 года срок полезного использования, считать с 1 января 2002года .

Следует убедиться, что по ОС срок полезного использования которых истек на начало проверяемого периода, амортизация в налоговом учете в течение проверяемого периода не начислялась.

Далее необходимо протестировать правильность начисления налоговой амортизации в отчетном периоде.

Проверка правильности применения налоговой амортизационной премии. С 01.01.2009г. к первоначальной стоимости объектов 3-7 групп (расходы на достройку, оборудование и т.п.) можно применять амортизационную премию в размере 30%

Если имущество реализовано в течении 5 лет с момента ввода в эксплуатацию, премию надо восстановить (в независимости от группы объектов)

Аудитор должен установить применяла ли организация в отчетном периоде амортизационную премию. Далее необходимо обсудить с компанией методологию применения амортизационной премии. В том случае, если компания применяет амортизационную премию надо установить, к какому виду расходов была отнесена амортизационная премия. Если компанией был создан налоговый регистр по учету расходов на амортизационную премию, следует получить и проанализировать регистр и сравнить сумму амортизационной премии с 10% от первоначальной стоимости ОС, введенных в эксплуатацию в отчетном периоде по данным налогового учета. При проверки правильности применения правильности применения амортизационной премии, необходимо выполнить следующие процедуры: обсудить с организацией филиала, какие настройки были внесены в программное обеспечение по учету ОС в связи с применением

амортизационной премии; убедиться на примере 10% от совокупности ОС, введенных в эксплуатацию в отчетном периоде, что амортизационная премия исключена из первоначальной стоимости ОС, участвующей в расчете налоговой амортизации, далее убедиться, что такой же подход применен к формированию стоимости ОС (10% включается в амортизационную премию, остальные 90% увеличивают стоимость ОС), участвующей в расчете амортизации, применяется и в случае осуществления на достройку, дооборудования, модернизацию, техническое перевооружение, частичную ликвидацию. Подтвердить вывод на примере 10 % от совокупности ОС, первоначальная стоимость которых была увеличена путем достройки, дооборудования, модернизации и прочее; установить, применялась ли амортизационная премия к ОС, взятым в лизинг. При этом, амортизационная премия, как следует из НК РФ, может применяться только организацией, осуществившей расходы на капитальные вложения. Налоговые органы могут заявить, что лизингополучатель не вправе применять амортизационную премию, т.к. не осуществлял капитальных вложений. Необходимо убедиться, что в месяце, следующем за вводом ОС в эксплуатацию, на расходы относиться как сумма «обычной амортизации», так и амортизационная премия и сделать вывод о наличии – отсутствии налоговых рисков.

Проверка прямых и косвенных расходов прибыли. В Положении по бухгалтерскому учету "Расходы организации" ПБУ 10/99, утвержденном Приказом Минфина России от 06.05.1999 N 33н (далее - ПБУ 10/99), указано, что расходами по обычным видам деятельности являются расходы, связанные с изготовлением и продажей продукции, приобретением и продажей товаров.

В нормативных актах, регулирующих налогообложение, в основном используются термины "расходы" и "затраты". Они употребляются как синонимы. В ст. 252 НК РФ расходы определены как обоснованные и документально подтвержденные затраты (а в некоторых случаях убытки), осуществленные (понесенные) налогоплательщиком. Расходами признаются любые затраты при условии, что они произведены для осуществления деятельности, направленной на получение дохода.

Под обоснованными расходами НК РФ понимает экономически оправданные затраты, оценка которых выражена в денежной форме.

Бухгалтерский учет ведется на основании первичных учетных документов, которыми должны оформляться все хозяйственные операции, проводимые организацией. При этом согласно п. 2 ст. 9 Федерального закона от 21.11.1996 N 129-ФЗ "О бухгалтерском учете" первичные документы принимаются к учету в том случае, если они составлены по форме, содержащейся в альбомах унифицированных форм первичной учетной документации, а документы, форма которых не предусмотрена в этих альбомах, должны содержать обязательные реквизиты.

В силу ПБУ 10/99 в зависимости от характера, условий осуществления и направлений деятельности организации расходы подразделяются на расходы по обычным видам деятельности и прочие расходы.

Расходами по обычным видам деятельности являются расходы по изготовлению и продаже продукции, выполнению работ, оказанию услуг, приобретению сырья, материалов, иных материально-производственных запасов, по продаже товаров и иного имущества. Расходами по обычным видам деятельности считаются также расходы, связанные с предоставлением за плату во временное пользование по договору аренды имущества, в том числе прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и иные виды интеллектуальной собственности, расходы по участию в уставных капиталах других организаций в субъектах, предметом деятельности которых является аренда имущества и нематериальных активов, участие в уставных капиталах.

Прочими расходами считаются расходы, отличные от расходов по обычным видам деятельности.

Статьей 252 НК РФ расходы в зависимости от их характера, а также условий осуществления и направлений деятельности организации подразделяются на расходы, связанные с производством и реализацией, и внереализационные.

Расходы, связанные с производством и реализацией, включают расходы:

- на изготовление (производство), хранение и доставку товаров, выполнение работ, оказание услуг, приобретение и (или) реализацию товаров (работ, услуг, имущественных прав);
- на содержание и эксплуатацию, ремонт и техническое обслуживание основных средств и иного имущества, а также на поддержание их в исправном (актуальном) состоянии;
- на освоение природных ресурсов;
- на научные исследования и опытно-конструкторские разработки;
- на обязательное и добровольное страхование;
- прочие расходы, связанные с производством и (или) реализацией.

К внереализационным расходам ст. 265 НК РФ относит все учитываемые для целей налогообложения расходы организации, кроме тех, которые связаны с производством и реализацией).

При этом, если некоторые затраты с равными основаниями могут быть отнесены одновременно к нескольким группам расходов, налогоплательщик вправе самостоятельно выбрать, к какой именно группе он отнесет такие расходы (ст. 252 НК РФ).

Порядок определения прямых и косвенных расходов установлен ст. 318 НК РФ.

Себестоимость строительных работ, выполненных строительными организациями собственными силами, складывается из затрат, связанных с использованием в процессе производства материалов, топлива, электро и теплоэнергии, основных средств, трудовых ресурсов и других затрат. У

организации, выполняющей строительные работы подрядным способом и по длительным контрактам, в части работ, не принятых заказчиком на конец отчетного периода, по указанным работам существуют понесенные расходы, которые по данным налогового учета являются прямыми, и, следовательно, подлежат распределению на остаток выполненных, но не реализованных (не принятых) работ. То есть, фактически, работы выполнены, а формы (КС-2 и КС-3) заказчиком еще не подписаны. В результате несовпадения момента реализации и фактического осуществления расходов у строительной (подрядной) организации возникают незавершенные строительством работы (незавершенное производство).

У заказчика-застройщика незавершенного производства не бывает, а фактическая себестоимость работ формируется в конце строительства.

Подрядная строительно-монтажная организация, напротив, имеет дело с необходимостью учета незавершенного производства. Подрядчик может предусмотреть в учетной политике следующие методы учета затрат на производство: позаказный метод и метод накопления затрат.

Первый метод применяется генподрядными строительно-монтажными организациями. Объектом учета в данном случае является отдельный заказ, открываемый на каждый объект строительства в соответствии с договором подряда, заключенным с заказчиком.

Второй метод применяется субподрядными строительно-монтажными организациями, выполняющими однородные специальные виды работ или осуществляющие строительство однотипных объектов с незначительной продолжительностью их строительства. Учет методом накопления затрат ведется за определенный период времени (как правило, за месяц) по видам работ и местам возникновения затрат. При этом методе себестоимость сданных заказчику за отчетный период работ может определяться расчетным путем исходя из процента, исчисленного как отношение фактических затрат по производству работ, находящихся в незавершенном производстве, к их договорной стоимости и договорной стоимости сданных работ, или с помощью других экономически обоснованных методов, принятых в учетной политике.

В подрядных строительных организациях группировка по статьям расходов в целом состоит из материальных расходов, расходов на оплату труда рабочих, амортизационных отчислений, расходов по содержанию и эксплуатацию строительных машин и механизмов, накладных расходов, прочих расходов.

Учет и распределение затрат, а также связанное с этим закрытие счетов производится в следующей последовательности:

- распределение простых (однородных) видов затрат: заработной платы, отчислений во внебюджетные фонды, строительных материалов, амортизации основных средств и др.;

- определение и списание по принадлежности фактической себестоимости некапитальных работ;
- подсчет и распределение накладных расходов вспомогательного производства;
- распределение стоимости продукции и услуг вспомогательных производств (счет 23);
- списание отклонений фактической себестоимости материалов от их стоимости по учетным (планово-расчетным) ценам;
- распределение затрат по эксплуатации строительных машин и механизмов (счет 25);
- распределение накладных расходов основного производства (счет 26);
- расчет фактической себестоимости реализованных строительно-монтажных работ, определение результатов от сдачи работ.

Расходы по содержанию и эксплуатации строительных машин и механизмов. Расходы по содержанию и эксплуатации строительных машин и механизмов подлежат распределению на себестоимость строительной продукции либо в конце отчетного периода, либо по сдаче заказчику законченных объектов или комплексов работ. Затраты распределяются между объектами строительства пропорционально затраченному количеству установленных измерителей на каждый объект строительства. Документальным подтверждением таких расходов служат акты сдачи-приемки работ, форма которых может быть утверждена в приложении к договору.

При распределении расходов на прямые и косвенные в строительной организации в целях налогового учета следует учитывать прежде всего на сметную стоимость строительства, которая в сводном сметном расчете включает в себя прямые, накладные расходы, а также сметную прибыль. В прямые расходы в соответствии с принципами, используемыми при составлении сметы, включают стоимость оплаты труда рабочих, материалов, изделий, конструкций и эксплуатации строительных машин. К прямым расходам в целях налогообложения в соответствии со ст. 318 НК РФ могут быть отнесены:

- материальные затраты, определяемые в соответствии с пп. 1 и 4 п. 1 ст. 254 НК РФ;
- расходы на оплату труда персонала, участвующего в процессе выполнения работ, а также расходы на обязательное пенсионное страхование, идущие на финансирование страховой и накопительной части трудовой пенсии, начисленные на указанные суммы расходов на оплату труда;
- суммы начисленной амортизации по основным средствам, используемым при производстве товаров, работ, услуг.

Включать в этот перечень можно и другие расходы. К прямым расходам в налоговом учете отнести все виды расходов, которые организация в бухучете отражает на счетах 20 "Основное производство" и 25 "Общепроизводственные расходы". То есть все расходы, которые

непосредственно участвуют в производственном процессе, что не противоречит позиции Минфина России. В указанном выше порядке есть свои преимущества. Налоговый учет можно вести не параллельно с бухучетом, а корректируя его данные. Однако полного совпадения сумм расходов, даже если они учитываются по одинаковым принципам, между двумя видами учета достичь не получится. В налоговом учете для определенных видов расходов установлены особые правила - как по времени их признания, так и по расчету их сумм. К примеру, даже суммы такого простого расхода, как амортизация основных средств, могут различаться в налоговом и бухгалтерском учете - особенно если речь идет о старых объектах либо об объектах, по которым организация воспользовалась амортизационной премией. Таким образом, в целом состав прямых расходов, сформированный в смете и определяемый при расчете налоговой базы по налогу на прибыль, совпадает.

К косвенным расходам в налоговом учете относятся все иные суммы расходов, за исключением внереализационных расходов, определяемых в соответствии со ст. 265 НК РФ. Следовательно, понятия расходов, оставшихся после отнесения к прямым, применяемые в сметной документации и применяемые в налоговом учете, идентичны.

Исходя из изложенных выше методов и направлений аудита прибыли в строительных организациях подрядчиках, основными критериями планирования аудита следует признать – порядок определения налоговой базы по налогу на прибыль, по данным бухгалтерского и налогового учета, установленный гл. 25 НК РФ, в редакциях Федеральных законов, соответствующих проверке периодов, в контексте с законами и положениями (правилами), регулирующими деятельность организаций в сфере строительного подряда.

Митина Н.Н., к.э.н.

доцент кафедры менеджмента торговой организации

Шубина Е.А., к.э.н.

доцент кафедры менеджмента торговой организации

Саликова Е.Ю., к.э.н.

доцент кафедры менеджмента торговой организации

Воронежский филиал Российского экономического

университета им. Г.В.Плеханова

Россия, г. Воронеж

ИННОВАЦИИ В ТОРГОВЛЕ: ХАРАКТЕРИСТИКА, ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

С повышением доли торговых сетей в обороте розничной торговли в России все большую актуальность приобретают инструменты совершенствования управления торговыми организациями. В 2011 году российский розничный рынок обогнал одну из наиболее развитых стран

Европы - Германию, а в 2012 году российский рынок розничной торговли стал крупнейшим в Европе, обогнав Францию [3].

В этих условиях все более обостряющейся конкурентной среды в российском ритейле, особый интерес для отечественных торговых организаций должно представлять исследование тех инноваций, которые можно внедрить в торговую деятельность и получить экономический эффект, укрепить конкурентоспособность.

Общепринято, что инновация - конечный результат инновационной деятельности, получивший воплощение в виде нового или усовершенствованного продукта, внедренного на рынке, нового или усовершенствованного технологического процесса, используемого в практической деятельности, либо в новом подходе к социальным услугам [2].

Классификация инноваций довольно обширна, но объектом исследования в данной статьи являются инновации в торговле, которые относятся к процессным, или *организационно - управленческим инновациям*, включающим в себя новые методы организации процесса управления.

На инновационную деятельность торговой организации оказывают влияние факторы двух категорий:

1. Факторы объективного порядка, т.е. не зависящие от организации как от субъекта управления. Это политические, макроэкономические, демографические, научно-технические, социально – культурные, природные, международные факторы.

2. Факторы субъективного порядка, т.е. зависящие от организации как от субъекта управления. Это экономические, технологические, организационно-управленческие, социально-психологические и культурные факторы.

В таблице 1 рассмотрим, как укрупненные группы факторов могут препятствовать или создавать благоприятные условия для инновационной деятельности.

Таблица 1 - Влияние группы факторов на инновационную деятельность торговых организаций

Группа факторов	Факторы, препятствующие инновационной деятельности	Факторы, способствующие инновационной деятельности
1	2	3
Экономические, технологические	Недостаток средств для финансирования инвестиционных проектов; слабость материальной, научно-технической базы и устаревшая технология; отсутствие резервных мощностей.	Наличие резерва финансовых, материально-технических средств, прогрессивных технологий; необходимой хозяйственной инфраструктуры.

1	2	3
Политические, правовые	Политическая нестабильность; ограничения, возникающие со стороны антимонопольного, налогового, патентно-лицензионного законодательства; криминогенная обстановка.	Законодательные меры (льготы), поощряющие инновационную деятельность, государственная поддержка инноваций.
Организационно-управленческие	Функционально-ориентированные организационные структуры; излишняя централизация; авторитарный стиль управления; преобладание вертикальных потоков информации; ведомственная замкнутость; трудность межотраслевых и межорганизационных взаимодействий; жесткость в планировании; ориентация на краткосрочную окупаемость; сложность согласования интересов участников инновационных процессов; доминирование интересов текущего производства.	Процессно-ориентированные организационные структуры; демократичный стиль управления; преобладание горизонтальных потоков информации; самопланирование; допущение корректировок; децентрализация, автономия, формирование целевых, проблемных групп; реинжиниринг; постановка систем управления качеством с использованием международных стандарта ИСО-9000; материальное поощрение за инновационную деятельность.
Социально-психологические и культурные	Сопротивление новшествам, которые могут вызвать такие последствия, как изменение статуса, необходимость поиска новой работы, перестройка устоявшихся способов деятельности, нарушение стереотипов поведения, сложившихся традиций; боязнь неопределенности, опасение наказаний за неудачу; сопротивление всему новому, что поступает извне.	Моральное поощрение, общественное признание; обеспечение возможностей самореализации; освобождение творческого труда. Нормальный психологический климат в трудовом коллективе.

Все инновационные приемы, которые можно использовать в менеджменте торговых организаций, являются, организационно - управленческими инновациями, направленными на повышение эффективности бизнеса компании. Выявим и охарактеризуем пять основных инноваций, которые

можно с эффективностью использовать в практике отечественных торговых организаций:

1. бенчмаркинг,
2. инжиниринг,
3. реинжиниринг,
4. мэрджер,
5. аутсорсинг.

Бенчмаркинг — это методика сопоставления эффективности хозяйственной деятельности исследуемой компании и компании, являющейся лидером в данной отрасли.

Преимущества применения бенчмаркинга:

- позволяет устанавливать цели, соответствующие направлениям развития наиболее успешных конкурентов,
- стимулирует руководство к достижению более высоких показателей эффективности функционирования компании,
- увеличивает достоверность оценки вклада отдельных подразделений в достижение намеченных целей,
- меняет культуру организации, способствуя ее более широкой ориентации на внешнее окружение.

Методика бенчмаркинга включает шесть этапов (табл. 2).

Таблица 2 - Этапы бенчмаркинга

Этап бенчмаркинга	Пояснение
1	2
1.Выделение ключевых областей хозяйственной деятельности	Выделение области деятельности компании, преобразования в которых способны существенно улучшить эффективность функционирования организации в целом
2.Выбор показателей (индикаторов) эффективности хозяйственной деятельности	Их можно условно разбить на две группы: оперативные и стратегические. <i>Оперативные показатели</i> включают в себя переменные издержки (стоимость сырья, расходы на заработную плату, уровень компенсационных выплат и т.д.; и маркетинговые индикаторы (длина товарной линии, набор характеристик продукта, качество, уровень обслуживания)). <i>Стратегические показатели</i> являются интегральными индикаторами эффективности рыночной деятельности (финансовые показатели, доля рынка, рост объемов продаж, соответствие стратегии компании положению дел в отрасли и др.)
3. Выбор компаний с наибольшей эффективностью	Обычно такие компании входят одну из четырех возможных категорий: прямые конкуренты; конкуренты, действующие на других сегментах

	рынка; потенциальные конкуренты; компании из других отраслей.
4. Сбор информации о компаниях, используемых в процессе сопоставления	Информацию можно получить из трех основных источников: 1. Публичные источники информации (данные, публикуемые комиссией по ценным бумагам; печатные издания самих компаний; каталоги продукции; объявления о найме на работу; реклама; статьи в специализированных журналах и газетах; статьи в местных газетах; различные аналитические отчеты; результаты маркетинговых исследований; издания торговых и производственных ассоциаций и объединений, данные, публикуемые государственными учреждениями и т.п.); 2. Обмен информацией (профессиональные конференции и совещания; прямой обмен информацией с компанией из другой отрасли; неформальное общение и т.п.); 3. Интервью (опрос клиентов, поставщиков, дистрибьюторов, отраслевых экспертов и других лиц, каким-либо образом связанных с исследуемыми компаниями).
5. Анализ и сопоставление информации	Необходимо учесть разные формы представления информации (различные описания организационных структур, разные показатели эффективности и т.п.), и привести к единому знаменателю.
6. Разработка программы по повышению эффективности бизнеса	Действия должны быть направлены на то, чтобы достичь уровня устойчивости и эффективности конкурентов. По существу, речь идет о включении в стратегию организации действий (планов, целей), инициированных использованием методов бенчмаркинга.

Инжиниринг бизнеса рассматривают как общее понятие, включающее инжиниринг бизнес – процессов⁶ и усовершенствование бизнеса.

Инжиниринг бизнеса – это набор приемов и методик, которые организация использует для проектирования бизнеса в соответствии со своими целями.

Рейнжиниринг бизнес – процессов – это перестройка (перепроектирование) бизнес-процессов для достижения значительного, скачкообразного

⁶ Под бизнес – процессом понимается совокупность взаимосвязанных операций (работ) по выполнению торгово-технологического процесса на основе потребления ресурсов.

улучшения деятельности компании. Это целостное и системное моделирование и реорганизация материальных, финансовых и информационных потоков, направленное на упрощение организационной структуры, перераспределение и минимизацию использования различных ресурсов, сокращение сроков реализации потребностей клиентов, повышение качества их обслуживания. Различия между реинжинирингом и усовершенствованием бизнеса приведены в таблице 3.

Таблица 3 - Различия в параметрах процессов усовершенствования и реинжиниринга торговых организаций

Наименование параметра	Усовершенствование	Реинжиниринг
Уровень изменений	Наращиваемый	Радикальный
Начальная точка	Существующий процесс	«Чистая доска»
Частота изменений	Непрерывно или единовременно	Единовременно
Требуемое время	Короткое	Длительное
Направление	Снизу вверх	Сверху вниз
Охват	Узкий, на уровне функций	Широкий, межфункциональный
Риск	Умеренный	Высокий
Основное средство	Статистическое управление	Информационные технологии
Тип изменения	Культурный	Культурный или структурный

В качестве иллюстрации той разницы, что существует между усовершенствованием и реинжинирингом, скажем следующее. Интернет-технологии в торговле являются примером усовершенствования, поскольку их использование встречается в настоящее время практически повсеместно. Сетевые коммуникации оказывают влияние не только на число покупателей, совершающих разовые и повторные покупки, но и на количество продаж. Большинство торговых предприятий быстро реагируют на окружающую среду, вводят все новые и новые изменения в автоматизацию области IT-систем управления и работы с клиентами.

А примером реинжиниринга является открытие компанией X5 Retail Group «магазинов будущего» с необычным названием «ПЕПЯКА». В этих магазинах не предполагается наличие кассиров, обслуживание будет проводиться автоматически, магазинная полка сама станет сигнализировать, какого товара на ней не хватает, и проводить инвентаризацию; а водить покупателя по торговому залу призвана "умная" тележка (smart cart). Основой всего бизнес-процесса в таком магазине является метка на товаре, созданная по технологии RFID – радиочастотных меток, и своеобразные тележки-компьютеры (такие тележки уже используются в Южной Корее). В отличие от штрихового кодирования, радиочастотная идентификация может производиться считывающим оборудованием одновременно для различных групп товаров в различных комплектациях. Эта метка, помимо прочего, призвана выполнять еще одну функцию: сообщать о наличии товара и его сроках годности [1].

В целом, процесс реинжиниринга можно подразделить на основные этапы (табл. 4).

Таблица 4 - Этапы реинжиниринга торговых организаций

Этап реинжиниринга	Пояснение
1. Формируется желаемый (необходимый с точки зрения будущего выживания и развития) образ фирмы	Формирование будущего образа происходит в рамках разработки стратегии фирмы, ее основных ориентиров и способов их достижения. Особое значение в ряду стратегических целей приобретает ориентация на потребителя.
2. Создается модель реального или существующего бизнеса фирмы	Этот этап называют ретроспективным, или обратным, реинжинирингом. Здесь воссоздается система действий, работ, при помощи которых компания реализует существующие цели. Производится детальное описание и документация основных операций компании, оценивается их эффективность. Для создания модели существующего бизнеса используются результаты анализа организационной среды, данные контроллинга. Определяются процессы, нуждающиеся в коренной перестройке.
3. Разрабатывается модель нового бизнеса	Происходит перепроектирование текущего бизнеса — прямой реинжиниринг. Для создания модели обновленного бизнеса осуществляются следующие действия:
	а) перепроектируются выбранные хозяйственные процессы, создаются более эффективные рабочие процедуры, определяются технологии (в том числе информационные) и способы их применения; б) формируются новые функции персонала, перерабатываются должностные инструкции, определяется оптимальная система мотиваций, организуются рабочие команды, разрабатываются программы подготовки и переподготовки специалистов; в) создаются информационные системы, необходимые для осуществления реинжиниринга: определяется оборудование и программное обеспечение, формируется специализированная информационная система бизнеса;

	г) производится тестирование новой модели в небольшом масштабе.
4. Внедрение модели нового бизнеса в хозяйственную реальность фирмы	Все элементы новой модели воплощаются на практике. Здесь важна умелая состыковка и переход от старых процессов к новым.

Аутсорсинг – это передаче части функций третьим лицам по договору возмездного оказания услуг. В более широком смысле аутсорсинг – это организация бизнеса, основанная на оптимальном сочетании специализации и кооперации и имеющая целью приобретение товаров и услуг по наиболее эффективным вариантам.

В настоящее время в торговой отрасли особенно заметно развиваются следующие виды аутсорсинга: управление персоналом, ведение бухгалтерского учета, управление информационными технологиями, логистические услуги, производственные услуги, маркетинг.

Мэрджер - это поглощение одной фирмы другой фирмой. На рынке возможны три формы возникновения мэрджера:

- 1) компания может купить имущество (прежде всего недвижимость, оборудование и другие основные фонды) другой фирмы;
- 2) компания может купить долю акционерного капитала другой фирмы. Тогда она становится для этой фирмы холдинговой компанией;
- 3) компания может выпустить свои акции для собственников фирмы в обмен на акции фирмы.

Мэрджер отличается от консолидации, при которой путем слияния нескольких фирм создается новая компания.

По имеющейся в настоящий момент информации, общая сумма сделок по поглощению в российском потребительском секторе, розничной торговле и сельском хозяйстве в 2011 году составила 5,9 млрд долл. США. Это примерно на 32% меньше рекордно высокого общего показателя за 2010 год и отчасти связано с несколькими крупными приобретениями в российской молочной промышленности компаниями PepsiCo и Danone в 2010 году, а также существенной консолидацией в секторах розничной торговли продовольственными и непродовольственными товарами, осуществлявшейся ведущими российскими компаниями розничной торговли и их акционерами [4].

Ожидается дальнейшая консолидация торговой отрасли и продолжение тенденции инвестирования в недвижимость (преимущественно гипермаркеты) среди участников российского рынка розничной торговли, особенно среди компаний, торгующих специализированными непродовольственными товарами.

Также ожидается продолжение консолидации среди ведущих российских компаний розничной торговли продовольственного сектора с целью повышения эффективности цепочки поставок и темпов роста в регионах.

В заключение статьи отметим, что торговля является хорошо восприимчивой к внедрению различного рода инновационных технологий. Их эффективное использование позволяет решать и тактические задачи, такие как своевременное пополнение складов, оптимизация хранения запасов, эффективное взаимодействие с поставщиками продукции, так и задачи стратегического характера, - поиск новых целевых групп потребителей, обеспечение их лояльности, повышение конкурентоспособности и рыночной устойчивости торговых организаций.

Использованные источники:

1. Акмаева, Д.С. Совершенствование развития инновационной деятельности предприятий торговли [Электронный ресурс]// Теория и практика общественного развития. 2012. №7. Режим доступа: <http://teoria-practica.ru/-7-2012/economics/akmaeva.pdf>- Загл. с экрана.
2. Митина, Н.Н. Инновационный процесс как фактор развития социально – экономических систем [Текст]/ Н.Н.Митина, Г.В.Голикова // Актуальные проблемы экономики предпринимательства: межвуз. сб. науч. тр. Вып. 9 – Воронеж: Изд-во «Научная книга», 2007. - С.186-191.
3. Розничная торговля FMCG России. Итоги 2011 года. Прогноз до 2015 года [Электронный ресурс]/ Информационное агентства "INFOLine". Режим доступа: <http://marketing.rbc.ua/file.php?id=4414>. - Загл. с экрана.
4. Рынок слияний и поглощений в России в 2011 году [Электронный ресурс]/ Аналитическое агентство КПМГ. Режим доступа: http://www.kpmg.com/RU/ru/IssuesAndInsights/ArticlesPublications/Documents/S_M_A_2r.pdf - Загл. с экрана.

Митина Н.Н., к.э.н.

*доцент кафедры менеджмента торговых организаций
Воронежский филиал Российского экономического
университета им. Г.В.Плеханова*

Россия, г. Воронеж

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ РЕГИОНАЛЬНЫМ РАЗВИТИЕМ: МАРКЕТИНГОВЫЙ ПОДХОД

Развитие региона – это интегральный процесс изменения его экономической, социальной, политической, экологической и духовной сфер, приводящий к их качественным преобразованиям. Основная цель социально-экономического развития региона - улучшение качества жизни населения. Развитие региона можно рассматривать как совокупность объективных (происходящих под воздействием исторических, географических, ресурсных, демографических и других факторов), и субъективных процессов,

испытывающих на себе воздействие управленческих мер, в первую очередь со стороны региональной администрации.

Одной из главных тенденцией последнего времени являются стремительные перемены в условиях функционирования всего государственного сектора экономики. Это заставляет менять базовую модель регионального менеджмента, так как административная модель управления перестала отвечать новым условиям развития общества.

Поэтому сегодня все отчетливее назревает потребность и необходимость развития регионального маркетинга. Во-первых, все чаще возникает проблема обеспечения привлекательности региональных товаров внутри территории и в то же время повышение их конкурентоспособности при вывозе за пределы региона. Во-вторых, имеет место проблема снижения притягательности региона для инвесторов, туристов, других лиц, способных дать региону новые перспективы развития. Наконец, зачастую возникает проблема оттока финансовых, трудовых и других ресурсов из региона. Все эти и многие другие проблемы необходимо решать, опираясь на маркетинговый подход к управлению регионом.

Под региональным маркетингом понимается философия, требующая ориентации всей системы власти и менеджмента на потребности целевых групп потребителей товаров и услуг территории [1].

Роль и место регионального маркетинга в социально – экономической жизни региона показана на рисунке 1.



Рис. 1 - Роль и место регионального маркетинга в социально – экономической жизни региона

Развитие регионального маркетинга дает возможность привлекать иностранные и отечественные инвестиции, трудовые материальные и информационные ресурсы, что способствует развитию инфраструктуры, инновационному развитию региона и, как следствие, создание новых рабочих мест и привлечение дополнительных ресурсов в регион.

При разработке стратегии маркетинга региона выделяются четыре больших группы стратегий, нацеленных на привлечение посетителей и резидентов, развитие промышленности или экспорта региональных продуктов: стратегия имидж-маркетинга, стратегия «маркетинг инфраструктуры», стратегия «маркетинг притягательности» и стратегия «маркетинг населения и персонала» (рис. 2).

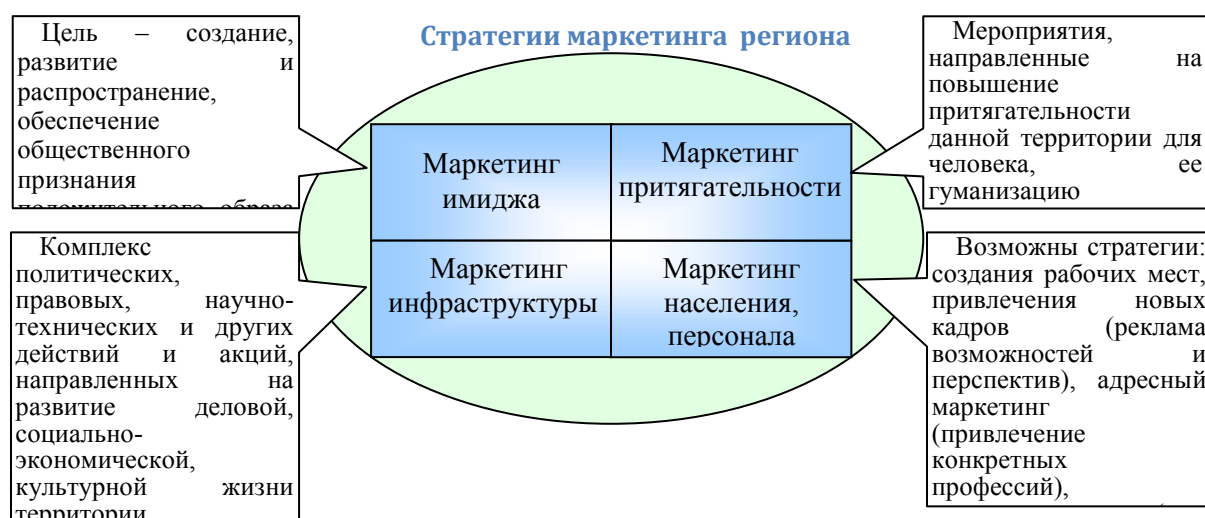


Рис. 2 - Виды стратегий маркетинга региона

Маркетинг имиджа по сравнению с другими направлениями является малозатратной стратегией. Она не требует радикальных изменений инфраструктуры, формирование других реальных факторов притягательности, а концентрирует усилия преимущественно на улучшении коммуникативных аспектов, информации и пропаганде уже существующих, ранее созданных преимуществ территории региона.

Маркетинг притягательности обеспечивается путем благоустройства береговых линий, создания пешеходных, музейных, исторических или торговых зон, развития архитектуры, культуры, спорта.

Но даже самая масштабная деятельность по формированию имиджа региона и насыщению его особыми объектами притяжения не заменит планомерной работы по обеспечению эффективного функционирования и по развитию территории в целом. Стратегия маркетинга инфраструктуры обеспечивает успех региона – степень цивилизованности рыночных отношений. В регионе должно быть удобно жить, работать и развиваться, а

для этого нужно, прежде всего, развивать инфраструктуру жилых районов, промышленных зон, в целом рыночную инфраструктуру.

Регион, как любая социально – экономическая система, имеет две тенденции своего существования: функционирование и развитие. Инструментарий, позволяющий управлять долгосрочным интересом к региону со стороны ее потребителей, подразделяется на две большие группы: инструменты функционирования и инструменты развития.

К основным *инструментам функционирования* региона относятся: обеспечение личной безопасности и охрана общественного порядка; состояние и эксплуатация жилищного (в том числе гостиничного) фонда; состояние дорог, транспортное обслуживание; водо-, газо-, тепло-, электроснабжение; уборка мусора; наличие парков, благоустройство; наличие и развитие школ, детских дошкольных учреждений (особенно - для резидентов). Для бизнеса это – налоговые стимулы, возможности приобретения или аренды земли и компонентов инфраструктуры и т.п.

Среди *инструментов перспективности, развития* региона в первую очередь могут быть названы: переход на инновационный тип развития, возникновение новых и развитие старых производств; развитие высшего и послевузовского образования; динамика производственной и рыночной инфраструктуры, коммуникаций; уровень занятости и ее структура; уровень благосостояния; динамика инвестиций. К *специфическим инструментам* относятся: выставки, ярмарки, в том числе постоянно действующие; тематические парки; декады, месячники культуры и искусства; гостиничное дело и туризм; конференции, симпозиумы; транспорт, связь, банковская система, налоговая политика; учреждения образования, культуры, здравоохранения и отдыха, спорта.

Примеры из зарубежного и отечественного опыта проведения конкретных мероприятий в рамках тех или иных стратегических альтернатив регионального маркетинга представлены в таблице 1.

Таблица 1 - Мероприятия в рамках тех или иных стратегических выборов

Стратегические направления	Мероприятие (пример)
Маркетинг имиджа	Эйфелева башня (Париж), собор Василия Блаженного (Москва), Адмиралтейство (Санкт-Петербург)
	Гастроли Большого театра (Москва)
	Проведение ежегодно чемпионата мира по какому-либо виду спорта (Рурская область, Германия)
Маркетинг инфраструктуры	Улучшение и поддержка системы образования (Цинциннати, США)
	Строительство метро (Нижний Новгород)
	Перестройка работы полиции по принципу "Total Quality Management" (Мэдисон, США)

	Планировка городской территории (повсеместно)
Маркетинг притягательнос ти (достопримечат ельностей)	Реконструкция Нижегородского кремля и Чкаловской лестницы (Нижний Новгород)
	Недели света (Эссен)
	Открытие аквапарка (Ростов-на-Дону)
	Проведение Дней Пушкина (Михайловское)
	Карнавал (Кёльн)
Поддержка граждан	Обучение обслуживающего персонала гостиниц, таксистов и т.д. (Англия)
	Кампания по улучшению обслуживания иностранных покупателей (Париж)

Ответ на вопрос «какую стратегию выбрать» не является однозначным. Необходимо выработать для конкретного региона определенную последовательность в реализации комплекса маркетинговых стратегий, в том числе – с учетом не только реального потенциала притягательности и имеющихся проблем, но и с учетом финансовых и других возможностей региона в отношении реализации выбранной стратегии.

Для территорий с небольшими финансовыми ресурсами, к коим можно почти все регионы РФ, целесообразно начинать с низкзатратных технологий: формировать имидж, проявлять уже имеющиеся конкурентные преимущества и отыскивать целевые группы «потребителей территории», которые помогут сформировать более притягательную инфраструктуру и привлечь инвестиции для реализации долгосрочных программ развития территории.

Так, например, задача формирования положительного имиджа Воронежской области и продвижение бренда региона уже несколько лет входит в приоритетный перечень задач руководства региона. Эта задача подчинена цели повышения инвестиционной привлекательности области. Посмотрим, каковы на текущий момент успехи [5] (рис. 3).

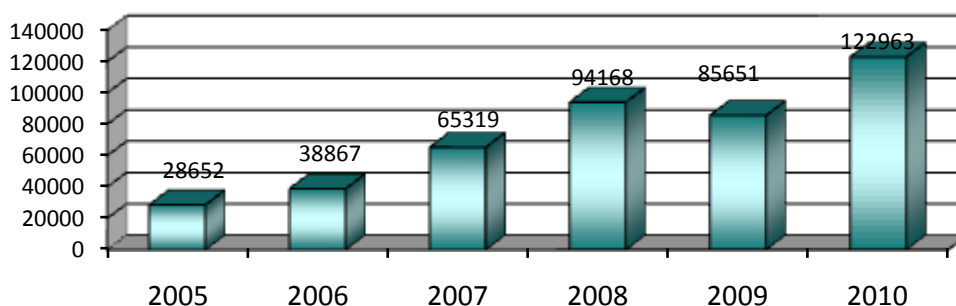


Рис. 3 - Динамика инвестиций в основной капитал в Воронежской области, млн. руб.

На рисунке мы видим, что объем инвестиций в 2010 году по сравнению с 2005 годом вырос более чем в 4,3 раза. Если сравнивать Воронежскую

область с другими субъектами ЦФО, то в 2010 году она занимала третье место по объему инвестиций в основной капитал, уступая лишь Москве и Московской области (в 2005 году – шестое место). Понятно, что такие результаты были достигнуты системным подходом, направленным на существенное повышение инвестиционной привлекательности региона.

Представляет практический интерес перечень конкретных мер, используемых руководством области, с позиции маркетингового подхода:

- продвижение на российском и международном рынке инвестиций особо значимых инвестиционных проектов, реализуемых (планируемых к реализации) в Воронежской области, инвестиционных площадок Воронежской области;
- участие Воронежской области в форумах, выставках, ярмарках, направленных на повышение инвестиционной привлекательности региона;
- участие инвестиционных проектов Воронежской области в инвестиционных программах региональных, межрегиональных, федеральных и международных финансовых институтов;
- проведение конкурсов, поощряющих организации, проявляющие инвестиционную активность, и организации, наиболее отличившиеся в развитии регионального экспортного производства и проведении эффективных внешнеторговых операций;
- проведение семинаров, круглых столов и иных подобных мероприятий по проблемам инвестирования в экономику Воронежской области, в том числе межрегиональных и международных.

Тем не менее, необходимо продолжать дальнейшую работу по поиску новых эффективных инструментов управления региональным развитием с позиции маркетингового подхода.

Одним из таких современных и перспективных инструментов развития региона, позволяющим управлять долгосрочным интересом к нему, является *Интернет-маркетинг*. Передовые информационные технологии и, в частности, Интернет, несут принципиально новые возможности для реализации регионального маркетинга, так как обеспечивают доступ к мировым информационным ресурсам, позволяют охватить широкую целевую аудиторию, обеспечивают надежную и быструю обратную связь, что облегчает оценку эффективности проводимой маркетинговой стратегии.

Под региональным Интернет - маркетингом понимается деятельность по формированию электронной информационной среды, усилению и продвижению привлекательных внутренних условий, преимуществ региона для привлечения внешних по отношению к нему ресурсов (финансовых, человеческих, производственных и пр.). Эта деятельность предполагает предоставление структурированной информации об интересующих потребителей аспектах социально-экономического, политического положения региона, его преимуществах и направлениях развития с использованием технологических возможностей Интернета.

Как утверждают специалисты-практики [4], ни один из вариантов развития не закрыт для наших территорий. Крупным городам и регионам вполне по силам комплексный, долгосрочный программный подход, нацеленный на всесторонне развитие. Другим территориальным субъектам легче будет двигаться от простого к сложному, – этот путь длиннее, но реальнее для них, так как первые результаты появятся раньше.

Впрочем, есть иной вариант – двигаться, объединяя усилия разных регионов, в том числе с разным уровнем развития и разным маркетинговым потенциалом. О возможности этого пути говорят шаги в создании по инициативе правительства Москвы системы межрегиональных маркетинговых центров.

Использованные источники:

1. Гапоненко А.Л., Панкрухин А.П. Стратегическое управление. М: "Омега", 2003. - 465с.
2. Амиров С.Д. Стратегия социально-экономического развития города в период становления рыночного хозяйства. М: "Экономика" 2003. - 286с.
3. Нестеров П.М. Менеджмент региональной системы: Учебное пособие - М: "ЮНИТИ", 2002. -365с.
4. Елисеев Е.А. Управление социально-экономическим развитием миллионного города. Дисс. на соиск. учен. степ. д.э.н. – М., РАГС, 1998.
5. Региональная программа «Повышение инвестиционной привлекательности Воронежской области на 2011 - 2014 годы», утверждена распоряжением правительства воронежской области N 458-р от 30 июня 2011 г.

Михайлова В.В.

Аспирант

Северо-Восточный федеральный университет им. М.К.Аммосова

Россия, г.Якутск

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕСПУБЛИКЕ САХА (ЯКУТИЯ)

За последние годы малое и среднее предпринимательство стало неотъемлемой частью рыночной системы хозяйства Республики Саха (Якутия). В новых экономических условиях, продиктованных необходимостью модернизации экономики, перехода от ресурсно-сырьевой к высокотехнологичной производственной экономике, с развитой инфраструктурой, малому и среднему бизнесу отводится особое место. Предпринимательство является важным инструментом для улучшения инвестиционного климата, ресурсосбережения и радикального повышения энергоэффективности, преодоления бедности населения, создания цивилизованной конкурентной среды и обладает стабилизирующим эффектом для экономики. Оно характеризуется гибкостью и моментальной приспособляемостью к конъюнктуре рынка, способностью быстро изменять

структуру производства, оперативно создавать и применять новые технологии и научные разработки.

В Схеме комплексного развития производительных сил, транспорта и энергетики Республики Саха (Якутия), утвержденной постановлением Правительства Республики Саха (Якутия) N 411 от 06.09.2006, развитие малого и среднего предпринимательства отнесено к приоритетным направлениям развития экономики Республики Саха (Якутия).

По итогам 2010 года в республике действуют 5 127 малых и средних предприятий, 41 849 индивидуальных предпринимателей, которые обеспечивают 40,1% занятых в экономике республики, 22,4% общего оборота предприятий в Республике Саха (Якутия), 20,9% оборота розничной торговли, 18,5% оборота общественного питания, 5,9% объема платных услуг в Республике Саха (Якутия). Наибольшее число малых предприятий приходится на вид экономической деятельности "Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования" - 26,4% от общего числа малых предприятий. В сфере строительства занято 18% малых предприятий, "Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг" - 14,8%, "Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство" - 14%, "Обрабатывающие производства" - 7%, "Транспорт и связь" - 6,2%, "Финансовая деятельность" - 4%, "Гостиницы и рестораны" - 2%, "Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг" - 2%, "Добыча полезных ископаемых" - 1,6%, "Рыболовство" - 1,4%, "Производство и распределение электроэнергии, газа и воды" - 1,2%, "Здравоохранение и предоставление социальных услуг" - 1,1%, "Образование" - 0,3%. [1]

В стратегии развития малого и среднего предпринимательства в Республике Саха (Якутия) до 2020 года главной задачей развития малого и среднего предпринимательства в республике является изменение отраслевой структуры малого бизнеса в пользу инновационно-производственной, повышение его конкурентоспособности.

Итоговыми индикаторами реализации Стратегии к 2016 году определены: рост количества субъектов малого и среднего предпринимательства до 77 000; увеличение доли малого и среднего бизнеса в общем обороте организаций до 38%; обеспечение вклада малого и среднего предпринимательства в валовом региональном продукте в размере 12%; увеличение доли занятых в малом и среднем бизнесе до 52%; рост оборота организаций малого и среднего бизнеса в 2,4 раза; обеспечение поступлений налогов в бюджеты всех уровней ежегодно до 4 400 млн. руб.; увеличение инвестиций в основной капитал к 2016 году в 2,6 раз; увеличение доли производственных и инновационных компаний в 1,8 раза; увеличение доли объема реализации инновационных товаров (работ, услуг) в общем объеме реализации в 3,3 раза.

На развитие малого бизнеса из бюджетных и внебюджетных источников в 2011 году направлено 1,2 млрд. рублей (рост на 20% по сравнению с 2010 годом), что способствовало созданию более 3 тыс. новых и сохранению около 4,5 тыс. действующих рабочих мест. Государственную поддержку получили более 3,5 тыс. субъектов предпринимательства (в 2010 году - 3,1 тыс.). С 1 января 2011 года на территории республики для индивидуальных предпринимателей введена упрощенная система налогообложения на основе патента по 69 видам предпринимательской деятельности. Снижена ставка налога по упрощенной системе налогообложения с 10 до 5% для субъектов, занятых сельском хозяйстве, рыболовстве, обрабатывающих производствах. Установлено снижение арендной платы для предпринимателей за помещения, находящиеся в государственной собственности, на 40% на постоянной основе. С 2012 года введены льготы по налогу на прибыль в размере 4,5% и освобождение по налогу на имущество для предпринимателей, занятых в сфере обрабатывающих производств и инноваций. Ставка налога при этом по налогу на прибыль составит 15,5% и по налогу на имущество 0%. [2]

По итогам 2012 года в республике достигнуто следующее:

- Снижена налоговая нагрузка на малый бизнес: более 3 тысяч индивидуальных предпринимателей получили патент. С 1 января 2013 года на территории республики вступила в действие патентная система налогообложения, которая заменила действующую с 2011 года упрощенную системы налогообложения на основе патента.

- Внесены изменения в законодательные акты республики, предусматривающие льготы для субъектов малого и среднего предпринимательства по налогу на прибыль в размере 4,5 % и налогу на имущество, в части зачисляемой в государственный бюджет Республики Саха (Якутия) для субъектов малого и среднего предпринимательства, занятых в сфере обрабатывающих производств, сельского хозяйства, рыболовства, рыбоводства.

- Увеличены объемы средств, направляемых на финансовую поддержку малого и среднего бизнеса из всех источников, включая внебюджетные, на поддержку малого бизнеса направлено 1,3 млрд. рублей (ФБ-338,2 млн.руб., РБ-302,39 млн.руб., МБ – 76,3 млн. руб., внебюджетные источники- 545.8 млн.руб.), что позволило оказать консультационную помощь более 36 тыс.чел., образовательную – 14,4 тыс.чел., финансовую – 2,5 тыс. предпринимателей, создать около 3 тысяч дополнительных рабочих мест, сохранить (без учета муниципальной поддержки) 5,6 тысяч рабочих мест.

К факторам, способствующим развитию малого предпринимательства в республике можно отнести следующие:

- Развитая инфраструктура поддержки малого и среднего предпринимательства;

- Наличие муниципальных программ развития предпринимательства во всех муниципальных образованиях республики;
- Благополучная экологическая ситуация;
- Наличие уникальных природных богатств;
- Инновационный потенциал;
- Наличие сырья для производства натуральных экологических продовольственных товаров (рыба, мясо, молочная продукция, продукция растениеводства);
- Развитие ювелирного производства;
- Создание транспортно – логистического узла в Южной Якутии и строительство единого транспортно – логистического центра в Центральной Якутии, позволяющие реализовать экспортный потенциал, удешевить цены на продукцию;
- Наличие туристского потенциала.

Вместе с тем существует ряд негативных факторов, препятствующих развитию малого предпринимательства, в том числе:

- Экстремальные природно – климатические условия;
- Отсутствие развитой транспортной инфраструктуры, изолированность республики от магистральных транспортных сетей, слабая внутренняя доступность, сезонный фактор сообщения;
- Низкая плотность населения;
- Очаговый характер расселения, значительно влияющие на спрос;
- Износ основных фондов, повышенные затраты в капитальном строительстве;
- Высокая степень монополизированности экономики, при высокой себестоимости и низкой конкурентоспособности продукции (товаров, услуг) субъектов малого и среднего предпринимательства;
- Недостаток финансовых ресурсов для развития бизнеса;
- Тарифная политика естественных монополий;
- Низкий удельный вес инновационной продукции в общем объеме производства. В результате чего, производимая в республике продукция в настоящий момент является неконкурентоспособной по основным позициям на национальном рынке сбыта и ограниченно конкурентоспособной на глобальных рынках сбыта.

Президент Республики Саха (Якутия) Е.А. Борисов на встрече с представителями бизнес - сообщества республики отметил следующее: «В Якутии ситуация в сфере малого и среднего бизнеса внешне выглядит неплохо. Доля малых и средних предприятий в общем объеме регионального валового продукта составляет 7%. В абсолютных цифрах этот показатель превышает 40 млрд. рублей. Однако фактически складывающаяся картина очень неоднородна. Частное предпринимательство хорошо развито в городах. Гораздо хуже дела обстоят в сфере сельского хозяйства и, особенно, на Крайнем Севере.

В то же время темпы роста количества малых предприятий в сельской местности значительно превышают аналогичные темпы в городах. Что говорит об ускорении развития малого бизнеса на селе и постепенном выравнивании общей ситуации. Более динамично, чем в городе должна развиваться связь, строится дороги, оказываться поддержка предпринимательской инициативе селян. [3] Республика прилагает значительные усилия для развития малого и среднего предпринимательства. Строятся и создаются технопарки, бизнес-инкубаторы, работают финансовые механизмы поддержки в виде разнообразных грантов и субсидий. Мне бы хотелось, чтобы средний и малый бизнес стал основой собственной экономики республики».

В соответствии с Бюджетным Посланием Президента Республики Саха (Якутия), Указом Президента Республики Саха (Якутия) №1644 от 27.09.2012 «О комплексных мерах по развитию села в Республике Саха (Якутия), основной задачей на 2013 год в сфере развития малого и среднего предпринимательства является создание благоприятной административной среды для развития малого предпринимательства, прежде всего в сельской местности, повышение конкурентоспособности местных товаропроизводителей.

Для реализации данной задачи необходимо:

- Создание дополнительных стимулов для вовлечения незанятого населения в сферу малого бизнеса.
- Обеспечение доступа субъектов малого и среднего предпринимательства к финансовой, имущественной поддержке, оказываемой в рамках государственной поддержки малого и среднего предпринимательства.
- Сокращение количества процедур, необходимых для получения разрешения на строительство, подключения к системе электроснабжения, регистрации собственности. Согласно Бюджетному посланию Президента Российской Федерации о бюджетной политике в 2013-2015 годах, нужно избавить бизнес от дублирующей, а зачастую и бессмысленной работы при подготовке финансовых и налоговых документов. Следует не только упростить налоговый учёт, но и разрешить использовать документы бухгалтерского учёта при предоставлении налоговой отчётности. Мы об этом много раз говорили, особенно в последнее время, и этот вопрос самым активным образом поднимается предпринимательским сообществом. [4]
- Развитие сети инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства на муниципальном уровне.
- Повышение инвестиционной привлекательности малого предпринимательства в Республике Саха (Якутия).
- Развитие инновационного потенциала субъектов малого и среднего предпринимательства Республики Саха (Якутия).

- Реализация концепции кластерного развития малого и среднего предпринимательства в Республике Саха (Якутия).
- Создание условий для развития эффективных организационно-правовых форм взаимодействия крупного бизнеса, государства с малым и средним бизнесом посредством механизмов аутсорсинга и субконтрактации.

Использованные источники:

1. Указ Президента Республики Саха (Якутия) о Государственной программе Республики Саха (Якутия) «Развитие предпринимательства в Республике Саха (Якутия) на 2012-2016 годы» от 12.10.2012 №980;
2. Бюджетное послание Президента Республики Саха (Якутия) «О бюджетной и налоговой политике Республики Саха (Якутия) на 2013 год»;
3. Концепция послания Президента Республики Саха (Якутия) Государственному Собранию (Ил Тумэн) Республики Саха (Якутия) 2012 года «Модернизация во благо человека»;
4. Бюджетное послание Президента Российской Федерации о бюджетной политике в 2013–2015 годах.

*Мищенко В.В., к.э.н., доцент
Кузбасский технический университет
Им. Т.Ф. Горбачева, Россия, г. Кемерово*

**ОБ ОБЪЕКТИВНЫХ УСЛОВИЯХ
ПРИМЕНЕНИЯ НДС И НАЛОГА С ПРОДАЖ**

На протяжении последних лет идет широкое обсуждение идеи Экспертного управления Президента РФ о замене налога на добавленную стоимость налогом с продаж. Предлагаемая модель налога с продаж предполагает, что объектом налогообложения должно явиться конечное потребление, государственные закупки, расходы организаций, не связанные с производством, и/или оплаченные наличными денежными средствами [11].

Для ответа на этот вопрос по заказу Экспертного управления было проведено специальное исследование по сопоставлению налога на добавленную стоимость и налога с продаж. В целом авторы исследования пришли к выводу о целесообразности такой замены. Опасение вызвали только возможные потери бюджета при переходе с одного налога на другой [12,13,14].

Такой вывод многим экономистам не показался столь очевидным.

В частности, октябре 2008 г. по результатам на прошедшем IV Всероссийском налоговом форуме была опубликована «Аналитическая справка о правовом регулировании и о предложениях по совершенствованию налога на добавленную стоимость», в которой «Деловая Россия» сформулировала и публично высказала свое мнение по этому вопросу. В целом это мнение свелось к тому, что «...замена НДС налогом с продаж в современных условиях является довольно спорной и малоэффективной мерой» [2].

С момента высказывания этих точек зрения обсуждение темы замены на налог с продаж приняло вялотекущий характер.

Некоторое возобновление дискуссии придал М.Д. Прохоров, который в своей предвыборной программе провозгласил одним из пунктов отмену НДС и замену его НСП [15].

Обсуждаемая проблема действительно важна. Важна хотя бы потому, что, начиная с 1992 г., когда в Российской Федерации был введен НДС, заменивший налог с оборота, применявшийся в СССР, идут постоянные дискуссии о целесообразности этой замены, величине ставок, порядку исчисления обязательств по налогу, структуре и объему льгот и т.д. Это, во-первых.

Во-вторых, необходимо иметь в виду, что НДС – один из главных источников налоговых поступлений в консолидированный бюджет Российской Федерации, достигающий по оценкам специалистов 35-40%% этих поступлений. Замена НДС налогом с продаж может привести к снижению доходов бюджета, что отмечается многими экономистами. Для сохранения же объемов поступлений ставка налога с продаж, по словам министра финансов Силуанова А.Г., правительство будет вынуждено выступить с предложением о введении 90-процентного налога с продаж. Этот прогноз министром финансов сделан на основании того, что по расчетам министерства 1 процент НДС с точки зрения поступлений в бюджет равен 5 процентам налога с продаж [3].

В-третьих, предлагаемая к введению модель налога с продаж предполагает, что этим налогом будет облагаться конечное потребление. Соответственно все, что приобретается для промежуточного потребления, то есть для дальнейшей переработки, под налогообложение не попадает. Поскольку в подавляющем своем большинстве конечными потребителями являются физические лица, то введение налога с продаж сместит бремя уплаты налога в их сторону. Уровень доходов граждан РФ, как известно, является весьма низким. Введение налога с продаж в формате предлагаемой модели да еще с величиной ставки, прогнозируемой министром финансов, несомненно повлечет за собой снижение уровня жизни граждан РФ и с высокой вероятностью может повлечь за собой социальную напряженность.

На наш взгляд проблема, о которой идет речь, заключается не только в замене НДС на налог с продаж. Каждый из этих налогов имеет свои плюсы и минусы. Однако отрицательные стороны этих налогов весьма существенны и настолько перекрывают собой плюсы, что замена одного неоднозначного налога на другой не менее неоднозначный налог не только не решает проблем, но вполне вероятно их усилит. Именно это и стало темой обсуждаемой дискуссии.

Предваряя дальнейшее рассуждения по этому вопросу, считаем нужным отметить, что НДС в том виде, в каком этот налог применяется в

настоящее время безусловно требует определенной корректировки. Однако и предлагаемый механизм действия налога с продаж не выдерживает критики.

Для более полной оценки и понимания содержания проблемы, прежде всего, следует обратиться к истории возникновения НДС и началу его применения.

Впервые предложение о налогообложении именно добавленной стоимости была высказана в Германии в 1918 г. доктором Вильгельмом фон Сименсом. На словах эта идея преследовала достижение одной цели – пополнение разоренного войной бюджета страны и стимулирование немецкой экономики. На самом же деле речь шла о решении проблем бизнеса путем смещения налоговой нагрузки с производителя на конечного потребителя [16,17].

Однако предложения фон Сименса в тот период времени своего развития не получили. Причиной тому стали его смерть, да и задачи наполнения бюджетов, стоявшие перед государствами Европы, решались достаточно уверенно использованием уже проверенными временем налогов. В результате об НДС забыли более чем на 30 лет.

После окончания II-ой мировой войны на фоне начавшихся в Европе интеграционных процессов возникла задача универсализации и гармонизации налоговых систем государств Европы. В первую очередь это коснулось косвенных налогов как основных налогов, формирующих бюджеты европейских государств.

Испытанные временем варианты этих налогов – налог с продаж и налог с оборота – вызывали много вопросов и возражений. Самым главным их недостатком являлось то, что они не обеспечивали странам-участникам Европейского экономического сообщества равенства в получении доходов их бюджетами. Если, например, комплектующие производились в одной стране, материалы для них в другой, конечная продукция – в третьей, то основной доход от налога с оборота или тем более от налога с продаж получала та страна, в которой находилось конечное звено производственной цепочки [4].

Это следует из сущности налога с продаж. Объектом обложения этим налогом является доход, получаемый на конечной стадии движения продукта, то есть на стадии его реализации. Это означало, что наиболее существенная часть налога с продаж будет получена там, где будут иметь место эти продажи. Если учесть, что производство продукта и его реализация могут быть территориально разобщены, то применение налога с продаж снижало возможные поступления в бюджеты стран производителей товара [4].

Решение этой проблемы было предложено в начале 50-ых годов прошлого века французским экономистом Морисом Лоре, предложившим ввести новый оборотный налог вместо налога с продаж и налога с оборота – налог на добавленную стоимость. Идея этого налога заключалась в том, что

им облагалась каждая стадия производства, а не только продажи. В итоге получилось, что бюджеты стран-производителей товаров получили наполнение, а бюджеты стран, в которых шла только реализация товара, оказались обделенными. Вполне вероятно, что именно введение НДС привело к тому, что сегодня такие страны Европы как Франция и Германия, имевшие развитые производительные силы, стали финансовыми донорами, а, например, Греция, не обладавшая ими, стала страной финансово несостоятельной.

Отсюда напрашивается вывод о том, что появление и применение НДС объясняется не столько его методологической чистотой и привлекательностью по сравнению с налогом с продаж и тем более с налогом с оборота, сколько интеграционными процессами, проходившими в Европе в 50-60-е годы прошлого века, стремлением части европейских государств решить свои задачи по созданию источников поступлений в бюджет. Говоря иными словами, предложение Мориса Лоре о введении НДС в отличие от предложения Вильгельма фон Сименса пришлось ко времени.

Исторические корни возникновения НДС, продолжительная практика его применения, в том числе и в Российской Федерации, порождают вопрос: всегда ли НДС, обладая методологической привлекательностью по сравнению с иными вариантами оборотных налогов, безупречен в последствиях своего применения и насколько безупречен налог с продаж?

Ответ на этот вопрос можно получить путем сравнения положительных и отрицательных сторон этих налогов.

Исследователями обсуждаемой проблемы отмечаются следующие положительные качества налога на добавленную стоимость.

Во-первых, НДС обладает нейтральностью по отношению к любой стране-производителю, к производственному циклу, к методам производства. Поскольку в настоящее время налог на добавленную стоимость используется более чем в 130 странах мира, видимо это обстоятельство послужило основанием для внедрения НДС и в Российской Федерации. Объяснение этому – признание мирового опыта в применении именно этой формы оборотного налога и создание сопоставимых условий налогообложения для иностранных инвестиций. Однако не следует забывать, что НДС не применяется в таких странах как США, Канада, Австралия, Япония, имеющих развитые экономики, и в которых присутствует весьма благоприятный инвестиционный климат. Более того, в США попытки ввести НДС встретили жесточайшее сопротивление.

Во-вторых, база обложения НДС гораздо шире, чем у налога с продаж. Согласно Налоговому Кодексу Российской Федерации налогом на добавленную стоимость облагается реализация товаров (работ, услуг), реализация предметов залога и передача товаров (результатов выполненных работ, оказание услуг) по соглашению о предоставлении отступного или

новации, а также передача имущественных прав [5]. В модели налога с продаж, которую отстаивают его сторонники, предполагается, что объектом обложения должно явиться конечное потребление, под которым понимается потребление любых товаров (работ, услуг) домашними хозяйствами, государственные закупки, расходы организаций, не связанных с производством или оплачиваемые в наличной форме. Сравнение объектов обложения этими налогами очевидно позволяет убедиться в преимуществе налога на добавленную стоимость.

В-третьих, НДС по сравнению с налогом с продаж обладает большей устойчивостью к собираемости. Эта устойчивость обеспечивается тем, что плательщиками НДС являются все юридические лица, задействованные в цепочке от добычи сырья, всех стадий его переработки и продажи готовой продукции. Это позволяет фискальным органам через проверку одного налогоплательщика по сути дела отслеживать уплату НДС по всей цепочке производства и реализации товара (продукции). При обложении только последней стадии (налогом с продаж) такая возможность теряется, что повышает риск налоговых махинаций со стороны налогоплательщиков.

В-четвертых, применяемая модель НДС предусматривает обложение налогом только части стоимости, а именно той ее величины, создаваемой на очередной стадии движения товара. Говоря иными словами, под НДС попадает часть стоимости свободная от других ранее начисленных и уплаченных налогов. Налог с продаж предполагает противоположное. Под обложение этим налогом попадает валовая стоимость продукции (услуг, работ), сформировавшаяся на всей стадии их движения, в том числе под обложение налогом с продаж попадают и налоги, начисленные и уплаченные на предыдущих стадиях.

В-пятых, НДС, начисляемый на импортируемые товары, обеспечивает взимание налога в первом пункте ввоза их в страну и позволяет собирать налоги уже на стадии таможенного оформления. Налог с продаж обеспечивает сбор налогов только на стадии конечного потребления, которая во временном отрезке может находиться достаточно далеко от таможенной границы РФ.

В-шестых, НДС психологически легче воспринимается конечным потребителем, так как, равномерно распределяясь по всей производственной цепочке, он скрыт от прямого видения конечным потребителем, который был и остается основным плательщиком НДС. В отличие от НДС налог с продаж при покупке товара, оплате услуг или выполненных работ виден прямо, так как должен выделяться отдельной строкой. Проведенные нами расчеты условного примера движения продукта от добычи сырья, его переработки, оптовую продажу и, наконец, его продажу через розницу конечному потребителю показали следующее. При использовании НДС по всей цепочке движения продукта он «накапливает» удорожание, вызванное

обложением НДС, но конечный потребитель при этом не видит «накопления» этого удорожания. Тот же расчет с применением налога с продаж показал, что продукт в стадии розничной продажи, то есть конечного потребления, безусловно, дешевле. Однако обложение стоимости этого продукта налогом с продаж по ставке 5% и даже 10%, размер которой рекомендовал Экспертный совет, не обеспечивает равноценного объема поступлений денежных средств в бюджет. Применение же на конечной стадии движения продукта 18-ти процентной ставкой, которая обеспечивает равноценное по сравнению с НДС поступление денежных средств в бюджет, смотрится достаточно тяжело, так как конечный потребитель видит, что к цене продукта он доплачивает еще практически пятую часть этой цены.

В-седьмых, концепция налогообложения добавленной стоимости предполагает, что доход обеспечивается за счет сбора этого налога по всей производственно-коммерческой цепочке. Одноступенчатая система сбора косвенного налога, каковым является налог с продаж, повышает риск потери налога из-за его неуплаты либо по объективным основаниям, либо из-за незаконного уклонения.

В-восьмых, концентрация сбора налога на конечной стадии усилит налоговое бремя для населения и малого бизнеса, который в своей большей части получает доходы от обслуживания населения. Это может создать непомерные налоговые нагрузки для малого и среднего бизнеса и населения. В выигрыше, причем сомнительного качества, останется только крупный бизнес.

В-девярых, не следует также забывать, что за двадцать лет налогоплательщики и фискальные органы приобрели серьезный правовой опыт работы с НДС, от которого отказываться вряд ли разумно.

Перечисленные положительные характеристики НДС не являются исчерпывающими. Названы лишь основные и наиболее часто отмечаемые исследователями НДС. Очевидно одно, что при сравнении достоинств налогов привлекательность НДС по сравнению с налогом с продаж, на наш взгляд, бесспорна.

Между тем противники НДС указывают на существенные недостатки этого налога. Высказывается мнение, что отрицательных качеств у НДС гораздо больше, чем у налога с продаж. А их глубина такова, что они перевешивают в своей значимости его положительные стороны. Более того, благодаря своей «отрицательности» НДС отягощающее воздействие на экономику в целом.

Поэтому рассмотрим и НДС, и налог с продаж с тех их сторон, которые принято считать отрицательными.

Утверждается, что администрирование НДС сложно и дорого, причем велики эти издержки и у налогоплательщиков и у налоговых органов.

Действительно, следует признать, что администрирование налога на добавленную стоимость назвать простым было бы неправильно. Более того справедливо говорить и о том, что технологически ведение налога на добавленную стоимость является самым сложным по сравнению со всеми прочими налогами, предусмотренными Налоговым Кодексом. К сожалению, конструкция налога такова, что она требует не только повышенных затрат труда соответствующих специалистов, но и высоких материальных затрат. Проведенные в странах Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) исследования показали, что для обеспечения соответствующих сборов по НДС государство расходует около 100 долл. в год на каждого налогоплательщика этого налога. В свою очередь, плательщик НДС также несет затраты по ведению этого налога и затраты составляют около 500 долл. [6]

По мнению сторонников применения налога с продаж, он в отличие от НДС более прост в администрировании, поскольку конструкция этого налога не предусматривает сложной цепочки налоговых вычетов.

На наш взгляд, это либо лукавство, либо элементарно неправильная оценка реальности.

Конструкция налога с продаж, как известно, предполагает, что объектом налогообложения является конечное потребление. Для многих товаров будет трудно определить цель их приобретения – для потребления или для перепродажи. Говоря иными словами, если товар покупается для конечного потребления, то продавец товара к его цене плюсует налог с продаж. Если товар приобретается для производственных целей, то соответственно налогом он не облагается. Не следует забывать, что согласно конструкции налога с продаж плательщиком налога выступает продавец товара. Следовательно, он становится ответственным за чистоту сделки с точки зрения установления цели приобретения товара – для конечного потребления или нет. Из этого абсолютно очевиден тот факт, что такая конструкция налога автоматически порождает возможности для злоупотреблений: быть «конечным» покупателем товара, то есть официально считаться покупателем товара для себя, захочет быть не каждый покупатель. Следовательно, трудоемкость выяснения вопроса, "конечное" или "не конечное" потребление, ложится на продавца товара как налогоплательщика и может быть соизмерима с трудоемкостью администрирования НДС. Для фискальных органов трудоемкость проверки правильности исчисления и уплаты налога с продаж также вряд ли уменьшится, поскольку ожидаемо возникнет необходимость проведения встречных проверок.

Следующим недостатком НДС указывается высокая степень отвлечения этим налогом оборотных средств. Критиками НДС утверждается, что поскольку НДС взимается на каждой стадии производства и обращения, то это влечет за собой отвлечение оборотных средств и соответственно угнетающе действует на экономику [7]. С этой точки зрения

налог с продаж свободен от этого недостатка, так как он взимается на последней стадии движения товара – продаже. Выделение этого недостатка НДС также сомнительно. Любой косвенный налог оплачивается потребителем. Это означает, что как при использовании НДС, так и при использовании налога с продаж юридический плательщик налога фактически выполняет функции по сбору этого налога с покупателя и перечислению его в бюджет. Недостаточность оборотных средств, а точнее говоря платежных средств, объясняется превышением продолжительности времени их получения за отгруженную продукцию и оказанные услуги продолжительности времени расчетов за приобретенную продукцию и полученные услуги. Говоря иными словами, когда дебиторская задолженность превышает кредиторскую. Поэтому в данном случае уместнее говорить не столько об отвлечении оборотных средств как недостатке НДС, сколько о проблемах финансового менеджмента.

Кроме этого не следует забывать, что НДС создан исключительно для одной единственной цели – наполнение государственного бюджета. Поэтому саму идею использования (применения) любого косвенного налога вряд ли стоит оспаривать. Сложности, сопровождающие ведение налога, следует воспринимать как своего рода издержки, с которыми налогоплательщики обязаны мириться.

Следующим недостатком НДС называют проблему добросовестности поставщиков. Она заключается в том, что если в процессе встречной проверки выяснится, что поставщик не доплачивал НДС или не платил его вовсе, то возмещение НДС контрагенту поставщика аннулируется. Это, скорее всего, не недостаток НДС, а его беда. Точнее говоря, результат одного из элементов его методологической конструкции, а именно - процедуры возмещения, которая и создала этому налогу репутацию коррупционного. Широко известные к настоящему времени карусельные схемы, лжеэкспорт преследуют одну цель – де-факто незаконное, а де-юре формально соответствующее всем требованиям возмещение НДС из бюджета. Именно по этой причине - несовершенства процедуры возмещения - ужесточается позиция фискальных органов. Это ужесточение проявляется в том, что на налогоплательщика-покупателя возлагается обязанность проверять достоверность всех сведений о продавце и отслеживать всю цепочку поставщиков на предмет соответствия требованиям добросовестности, которые сформулировала налоговая инспекция [6]. Малейшее несоответствие этим требованиям создает проблемы у налогоплательщика по возмещению НДС из бюджета. Законность этих требований налоговиков по меньшей мере сомнительна, но их позиция в этом случае одна – обращайтесь в суд. Именно эти действия как раз и обуславливают дороговизну администрирования НДС за счет дополнительных расходов по проверке добросовестности поставщика и вызывают дефицит оборотных средств за счет отказа в возмещении

уплаченного при покупке НДС. По-нашему убеждению в данном случае следует говорить не столько о недостатке НДС, сколько об устранении изъянов в процедурах уплаты и возмещения НДС, порождающих беды и проблемы этого налога. Вместе с тем сторонникам налога с продаж не следует забывать, что поддерживаемый ими налог также не будет лишен аналогичного недостатка. Выше отмечалось, что методология этого налога, создает возможности у покупателя укрываться от уплаты налога путем сокрытия или искажения цели покупки товара.

Противники НДС утверждают, что этот налог обладает непрозрачной схемой его начисления и уплаты, предоставляет возможности уклонения от уплаты, которой нет при других налогах. Именно поэтому и создаются фирмы-однодневки, применяется лжеэкспорт и т.д. Уклонение от уплаты налога – это свойство налогоплательщика, а не налога. Если методология налога предусматривает законные основания снижения размера начисления и уплаты налога, то это та возможность, которой налогоплательщик имеет право воспользоваться при наличии, конечно, оснований. Что же касается фирм-однодневок, то как раз процедура возмещения создает возможность отслеживания уплаты НДС на всей цепочке движения товара. Налог с продаж такой возможностью не обладает.

Мы перечислили лишь часть недостатков, которые наиболее часто инкриминируют НДС, параллельно сравнивая с их недостатками налога с продаж. Следует заметить, что к недостаткам НДС можно отнести предмет любого судебного спора с налоговой инспекцией по этому налогу.

В заключение проведенного сравнительного анализа двух налогов, их положительных сторон и сторон, являющихся предметом критики, следует сказать, что очевидных преимуществ у налога с продаж перед НДС нет. Замена одного налога на другой финансовой выгоды для государства не принесет. Более того, эта замена сопряжена со значительными рисками как по собираемости федеральным бюджетом доходов, так и готовности налоговых органов, бизнеса к введению и администрированию налога с продаж и его контролю. И самый важный, на наш взгляд, вывод, который следует из проведенного сравнения двух налогов – по своему содержанию НДС и налог с продаж абсолютно идентичны. Различие между ними только в том, что НДС собирается по всей длине производственной цепочке, налог с продаж только на ее последней стадии - на стадии продаж.

Что же касается наполнения бюджета, то при замене НДС на налог с продаж прогнозируется обратный результат – снижение доходов федерального бюджета с вытекающими отсюда негативными последствиями [8]. Во избежание таких потерь Минфин будет вынужден установить ставку налога в соответствующем размере. Об этом открыто заявляет министр финансов Силуанов А.Г., [3]. Если в странах, где используется налог с продаж, ставка этого налога установлена в пределах 5% и более ее высокое значение считается весьма жесткой мерой, то министром финансов

Силуановым А.Г. называется ставка в размере 90% [3]. Это означает, что розничные цены могут возрасти практически вдвое.

В выигрыше от замены НДС на налог с продаж оказывается только крупный бизнес, имеющий позиции от добычи сырья, его переработки и до оптовой продажи, так как у него снизится налоговое бремя. Это должно якобы привести к росту производства, инвестиционной привлекательности, расширению финансовых возможностей, что весьма сомнительно.

Поэтому проводимую в настоящее время дискуссию о замене НДС налогом с продаж, по нашему мнению, следует рассматривать как стремление крупного бизнеса исключить себя из финансирования социальных программ. Опасность данного вопроса усиливается еще и тем, что это стремление находит свое понимание и поддержку у некоторых представителей властных структур.

Выше уже отмечалось, что налог с продаж и НДС по своей сути – это налоги идентичные между собой. Различие между ними в том, что налог с продаж взимается сразу и один раз, а НДС «размазывается» по всей производственно-торговой цепочке и потому менее заметен и ощущаем конечным потребителем. Но самая главная их черта заключается в том, что они являются налогами на потребление. Именно в этом их самая главная отрицательность. В стране, в которой подавляющая часть населения имеет крайне низкие доходы, разумность применения налогов на потребление сомнительна, так как они по своей сути в конечном итоге сдерживают рост потребления и, следовательно, рост рынка.

Однако надо четко понимать, что правительство РФ не откажется от таких источников наполнения бюджета как оборотные налоги вообще и НДС, в частности. Поэтому надо реально оценивать все стороны НДС – и положительные, и отрицательные – и соответствующим образом относиться к этому налогу. Следует согласиться с тем, что НДС, в силу его методологической конструкции, присущи весьма серьезные проблемы. На наш взгляд, их решение возможно и без отмены НДС или тем более замены его на сомнительный налог с продаж. Поэтому основное направление решения проблемы – совершенствование методологии НДС.

Выбирая из двух зол меньшее, по нашему мнению, безусловно, следует отдать предпочтение НДС. Но и оставить НДС без изменений тоже нелогично. Поэтому следует говорить о развитии методологии НДС и обсуждать возможные направления такого развития.

Их реализация может идти по двум вариантам.

Согласно первому варианту, который можно считать идеальным предлагается перейти к реализации прямого смысла НДС – обложение налогом добавленной стоимости, то есть суммы заработной платы и прибыли. В печати высказывалась такая мысль [1,9].

Однако этот вариант сложен тем, что на практике измерять созданную продукцию показателем «добавленная стоимость» никто еще не

научился. Методология счета этого показателя отсутствует. В этой связи возникает ряд вопросов, какую часть продукции для целей налогообложения измерять показателем «добавленная стоимость»: всю готовую продукцию или только отгруженную? Как быть с продукцией незавершенной производством? Заработная плата на изготовление продукции истрачена и соответственно есть все основания относить часть этих затрат к добавленной стоимости. Если все-таки «добавленной стоимостью» измерять отгруженную (реализованную) продукцию, то опять-таки каким образом отнести заработную плату на эту отгруженную продукцию.

Кроме этого существует морально-нравственный аспект этого варианта. Налогом облагается добавленная стоимость, то есть зарплата и прибыль. Соответственно у налогоплательщика, каковым является бизнес, возникает естественное желание уменьшить налоговую базу и естественно уменьшить в первую очередь за счет заработной платы, что порождает порочную цепочку: снижение зарплаты => снижение покупательной способности => уменьшение предложения товаров и услуг. Все сказанное в отношении первого варианта совершенствования НДС показывает его бесперспективность.

Второй вариант предполагает методологическое совершенствование НДС, а именно: исключение тех моментов налога, которые делают этот налог «тяжелым» в применении и создают ему репутацию криминального.

В первую очередь целесообразно отказаться от процедуры возмещения уплаченной части НДС как процедуры, порождающей криминальность налога. Отмена процедуры возмещения НДС из бюджета при сохранении налогооблагаемой базы позволит уменьшить ставку налогообложения. Проведенные нами расчеты показывают, что отношение части НДС, подлежащей перечислению в бюджет, к цене (стоимости) товара составляет в среднем около 5%. Те же расчеты вселяют уверенность в том, что ставка в размере 5%-7% при обложении каждой продажи от добычи сырья, его переработки и до розничных продаж позволяет сохранить поступления в бюджет в полном объеме.

Кроме этого, появляется возможность дифференциации налоговых ставок. Ставка налога может быть дифференцирована по отраслям, видам продукции (товаров, услуг), имеющих важное экономическое или социальное значение. Например, общеизвестно, что отрасли с высокой добавленной стоимостью, оказываются в невыгодном положении по сравнению с отраслями, в которых добавленная стоимость невысока. Регулирование налоговых ставок путем их отраслевой дифференциации позволит устранить эту несправедливость.

Дифференциация налоговых ставок создаст заинтересованность капитала в перетоке из отраслей с высоким налогообложением в отрасли с меньшими налоговыми ставками. С этой точки зрения различия в налоговых

ставках позволит НДС выполнить кроме фискальной функции еще одну – стимулирующую.

Возможность дифференциации налоговых ставок позволит в большей степени реализовывать социальность налоговой политики, а именно минимизировать в налогообложении такие социально значимые услуги и товары как коммунальные платежи, медицинские и детские товары и т.д. В то же время для товаров, не попадающих под категорию первой необходимости или социально значимых, возможно установление более высоких ставок налога.

Предлагаемый механизм допускает отмену статуса плательщиков НДС с нулевой ставкой. В настоящее время плательщикам НДС невыгодно работать с контрагентами, не освобожденными от уплаты НДС, так как первые в соответствующей части теряют право на уменьшение платежа НДС в бюджет.

Нами перечислены принципиальные моменты совершенствования НДС. Безусловно, предложения требуют более глубокой проработки и изучения. Прежде всего, обращает на себя внимание, что предложенный механизм НДС по всей вероятности потребует уточнения названия налога с целью приведения в соответствие содержания методологии налога с формой его проявления. Особого внимания требует решение вопроса в отношении экспортеров и импортеров, а также вопрос распределения НДС по бюджетам различных уровней.

В качестве еще одного шага по развитию налога на добавленную стоимость требует обсуждения вопрос об изменении конструкции налога. Согласно Налоговому Кодексу РФ плательщиком налога выступает продавец продукции и товаров или поставщик услуг. В реальности же плательщиком налога выступает покупатель, так как приобретая товары и продукцию, он оплачивает и сумму налога, выделяемую отдельной строкой. С этой точки зрения целесообразно признать плательщиком налога конечного потребителя, а продавца товара или поставщика услуг признать агентом по удержанию налога и перечислению в бюджет. Внесение этих изменений в конструкцию налога позволит превратить его из косвенного в прямой и тем самым усилить его экономическое содержание и функциональное предназначение, привести его в соответствие мировой практике.

Использованные источники:

1. Сопоставление НДС и налога с продаж// URL:<http://www.klerk.ru/buh/articles/44916/>(дата обращения: 28.08.12)
2. Аналитическая справка о правовом регулировании и о предложениях по совершенствованию налога на добавленную стоимость//[IV Всероссийский налоговый форум]. URL: http://www.nalogforum.ru/rabmaterials_11.html/(дата обращения: 19.09.12)

3. Минфин отказался вводить налог с продаж//URL: <http://lenta.ru/news/2012/02/01/notax/>(дата обращения: 31.10.12)
4. Откуда есть пошел НДС// URL: <http://fingazeta.ru/taxes/otkuda-est-poshel-nds-173770/>(дата обращения:12.10.12)
5. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть вторая и вторая: по сост. на 1 марта 2011 года. – М.: ООО «Рид Групп», 2011.- 720с.
6. Есть ли шансы у нового налога с продаж?// URL: <http://www.connect.ru/article.asp?id=7002/>(дата обращения:29.08.12)
7. НДС и налог с продаж: доводы «за» и «против»// URL: <http://www.iep.ru/ru/kommentarii/nds-i-nalog-s-prodazh-dovody-za-i-protiv.html>/(дата обращения:29.08.12)
8. Нужна ли отмена НДС в России// URL: <http://institutiones.com/general/1086-nuzhna-li-otmena-nds-v-rossii.html/>(дата обращения:29.08.12)
9. Налоговые споры: теория и практика, 2006, №10//Улучшенный НДС – альтернатива налогу с продаж// URL: <http://fin-buh.ru/text/28147-1.html/>(дата обращения:29.08.12)
10. Слово из трех букв// URL: <http://www.profile.ru/article/slovo-iz-trekh-bukv-71866>/(дата обращения:29.08.12)
11. Сопоставление НДС и налога с продаж// URL: <http://www.klerk.ru/buh/articles/44916/>(дата обращения:29.08.12)
12. НДС сменил налог с продаж? // URL: http://www.ofdp.ru/news/_news130306at102212/full.shtml/(дата обращения: 29.08.12)Светлана Иванова, Борис Грозовский "Ведомости", 13.03.2006, №42 (1569)
13. «Налог с продаж получил научную основу реформа»// ВАДИМЪ-ВИСЛОГУЗОВ/"Коммерсант", № 42 (№ 3373) от 11.03.2006, СБ, <http://www.kommersant.ru/doc.html?docId=656641>
14. "Бизнес", № 42 (247) от 13 марта АЛЕКСЕЙ САВКИН//http://www.b-online.ru/articles/a_12292.shtml/(дата обращения: 13.03.06)
15. Программа кандидата в Президенты. Михаил Прохоров: настоящее будущее. // URL: <http://mdp2012.ru/program/economy.html>
16. Практика применения НДС и налога с продаж в зарубежных странах. Евгений Воловик// URL: <http://fingazeta.ru/discuss/49959/> (дата обращения: 29.08.12)
17. Зачем отбирают добавленное? Евгения Квитко // URL: <http://www.bolshoybusiness.ru/archive/46/1133/> (дата обращения: 29.08.12)

*Молчанова Е.В., кандидат педагогических наук
доцент кафедры социально-гуманитарных дисциплин
филиал ФГБОУ ВПО Кубанский государственный
университет в г.Кропоткине
Россия, Кропоткин, Краснодарский край*

К ВОПРОСУ МОТИВАЦИИ ВОВЛЕЧЕНИЯ МОЛОДЕЖИ В СОВРЕМЕННОЕ ВОЛОНТЕРСКОЕ ДВИЖЕНИЕ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

1. Исторические предпосылки возникновения волонтерства

История человечества не помнит такого общества, которому были бы чужды идеи добровольной и бескорыстной помощи. Добровольная помощь, оказываемая человеком или группой людей обществу в целом или отдельным людям, основана на идеях бескорыстного служения гуманным идеалам человечества и не преследует целей извлечения прибыли, получения оплаты или карьерного роста.

В некоторых государствах система волонтерства до введения всеобщей воинской повинности была основным способом комплектования армий. В XVIII - первой половине XIX века в Австро-Венгрии, Франции и Италии существовали волонтерские батальоны и полки, вливавшиеся в состав регулярной армии. Во второй половине девятнадцатого века в большинстве государств система волонтерства потеряла своё значение; она осталась как способ комплектования армии лишь в Великобритании (с 1961) и как дополнение к регулярной армии, особенно в военное время, в некоторых государствах [12].

Только в XX веке, на европейском континенте добровольчество стало приобретать черты всеобщего социального феномена.

После Первой Мировой войны, в 1920 во Франции, под Страсбургом, был осуществлен первый волонтерский проект с участием немецкой и французской молодежи, в рамках которого волонтеры восстанавливали разрушенные 1-й Мировой Войной фермы в районе мест наиболее ожесточенных боев между немецкими и французскими войсками. С тех пор волонтерство успело набрать размах и популярность всемирного масштаба. В добровольчестве определились разнообразные формы, виды, продолжительность деятельности.

Труд добровольцев в 90-е годы XX века стал для США и европейских стран весомым экономическим ресурсом, что подтверждают статистические данные. В 1998 году этим видом деятельности была охвачена почти половина граждан, а с учетом подростков старше 14 лет - 79%.

В этой работе участвуют все слои населения независимо от уровня образования, профессии и доходов. Волонтерство рассматривается как форма гражданского участия в общественно полезных делах, способ коллективного взаимодействия и эффективный механизм решения актуальных социально-педагогических проблем. Таким образом,

добровольчество является важной составляющей демократического общества.

Восемь человек из десяти говорят, что они стали волонтерами из чувства глубокого сострадания к нуждающимся людям. Более трех четвертых от всех опрошенных были заинтересованы в конкретной задаче, поставленной в добровольческом проекте. Около 70% добровольцев участвуют в волонтерских программах с целью получить новый взгляд на жизнь, людей, работу.

История волонтерского движения в России отличается от зарубежной. В России идея волонтерства (добровольчества) уходит в далекие времена, в глубь российской истории, когда россияне, воспитанные на моральных и этических традициях православия, оказывали безвозмездную помощь нуждающимся согражданам.

2. Проблематика мотивации вовлечения молодежи в современное волонтерское движение

Понятие «мотив» включает такие понятия, как потребность, побуждение, влечение, склонность, стремление и т. д. При всех различиях в оттенках значения этих терминов указывают на «динамический» момент направленности действия на определенные целевые состояния, которые независимо от их специфики всегда содержат в себе ценностный момент и которые субъект стремится достичь, какие бы разнообразные средства и пути к этому ни вели. При таком понимании можно предположить, что мотив задается таким целевым состоянием отношения «индивид—среда», которое само по себе (хотя бы в данный момент времени) желательнее или удовлетворительнее наличного состояния. Из этого весьма общего представления можно вывести ряд следствий об употреблении понятий «мотив» и «мотивация» при объяснении поведения или, по меньшей мере, вычленив некоторые основные проблемы психологического исследования мотивации. Если понимать мотив как желаемое целевое состояние в рамках отношения «индивид—среда», то, исходя из этого, можно наметить основные проблемы психологии мотивации.

1. Существует столько различных мотивов, сколько существует содержательно эквивалентных классов отношений «индивид—среда». Эти классы можно разграничить, основываясь на характерных целевых состояниях, стремление к которым часто наблюдается у людей. (Наряду с желаемыми целевыми состояниями мотивы в рамках некоторых отношений «индивид—среда» можно определить и через избегаемые состояния.) В данном случае мы имеем дело с проблемой содержательной классификации мотивов, составления их перечня.

2. Мотивы формируются в процессе индивидуального развития как относительно устойчивые оценочные диспозиции. Необходимо выяснить на основании каких возможностей и активирующих воздействий среды возникают индивидуальные различия в мотивах, а также выяснить

возможности изменения мотивов путем целенаправленного вмешательства. В данном случае мы имеем дело с проблемой развития и изменения мотивов.

3. Люди различаются по индивидуальным проявлениям (характеру и силе) тех или иных мотивов. У разных людей возможны различные иерархии мотивов. В данном случае перед нами встают проблемы измерения 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 активируется, становится действенным. (Одновременно могут активироваться и другие мотивы, соподчиненные ему или находящиеся с ним в конфликте. Но ради простоты побочными мотивами мы пренебрежем.) В данном случае мы сталкиваемся с проблемой актуализации мотива, т. е. с проблемой выделения ситуационных условий, приводящих к такой актуализации.

4. Мотив остается действенным, т. е. участвует в мотивации поведения, до тех пор, пока либо не достигнется целевое состояние соответствующего отношения «индивид-среда», либо индивид к нему не приблизится, насколько позволят условия ситуации, либо целевое состояние не перестанет угрожающе отдаляться, либо изменившиеся условия ситуации не сделают другой мотив более насущным, в результате чего последний активируется и становится доминирующим. 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.

5. 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. Короче: мотивация объясняет целенаправленность действия. В этом случае мы имеем дело с проблемой мотивации как общей целенаправленности деятельности и в особых случаях с проблемой мотивационного конфликта между различными целями.

6. 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. В данном случае мы сталкиваемся с проблемой аналитической реконструкции мотивации

через гипотетические промежуточные процессы саморегуляции, характеризующие отдельные фазы протекания действия.

7. Деятельность мотивирована, т. е. направлена на достижение цели мотива, однако ее не следует смешивать с мотивацией. Деятельность складывается из отдельных функциональных компонентов—восприятия, мышления, научения, 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. В данном случае мы сталкиваемся с проблемой многообразия влияний мотивации на наблюдаемое поведение и его результаты [7].

Для вовлечения молодежи в волонтерское движение необходимо учесть основные проблемы психологии мотивации и разработать такую программу мотивации, которая может сподвигнуть молодых людей на волонтерство.

3. Исследование мотивации волонтерского движения в молодежной среде Кавказского района

В целях сбора информации по проблематике исследования в период с 7 по 11 ноября 2012г. в Кавказском районе Кропоткинского городского поселения нами проведено анкетирование студентов филиалов высших и средних государственных и негосударственных образовательных учреждений г. Кропоткина: Московского государственного открытого университета, Ростовского государственного университета путей сообщения, Карачаево-Черкесского государственного университета, Краснодарского института менеджмента и предпринимательства, Юридического техникума. Общее количество респондентов составило 480 человек.

Предварительно был разработан анкетный опросный лист, состоящий из девяти вопросов, затрагивающих мотивационно-оценочную сторону личности.

В опросе участвовали студенты филиалов высших и средних государственных и негосударственных образовательных учреждений г. Кропоткина: Московского государственного открытого университета, Ростовского государственного университета путей сообщения, Карачаево-Черкесского государственного университета, Краснодарского института менеджмента и предпринимательства, Юридического техникума. Общее количество респондентов составило 480 человек.

В опросе проводимом методом случайной выборки приняли участие 70% девушек (336 человек) и 30% юношей (144 человек). Полученные

данные были обработаны при помощи метода математической статистики (программное обеспечение MS Excel 2007).

На вопрос «Укажите участвовали ли вы в волонтерском движении?» 79,1% респондентов ответили отрицательно, что свидетельствует об отсутствии опыта волонтерской деятельности у молодежи г. Крпоткина (рисунок 1).

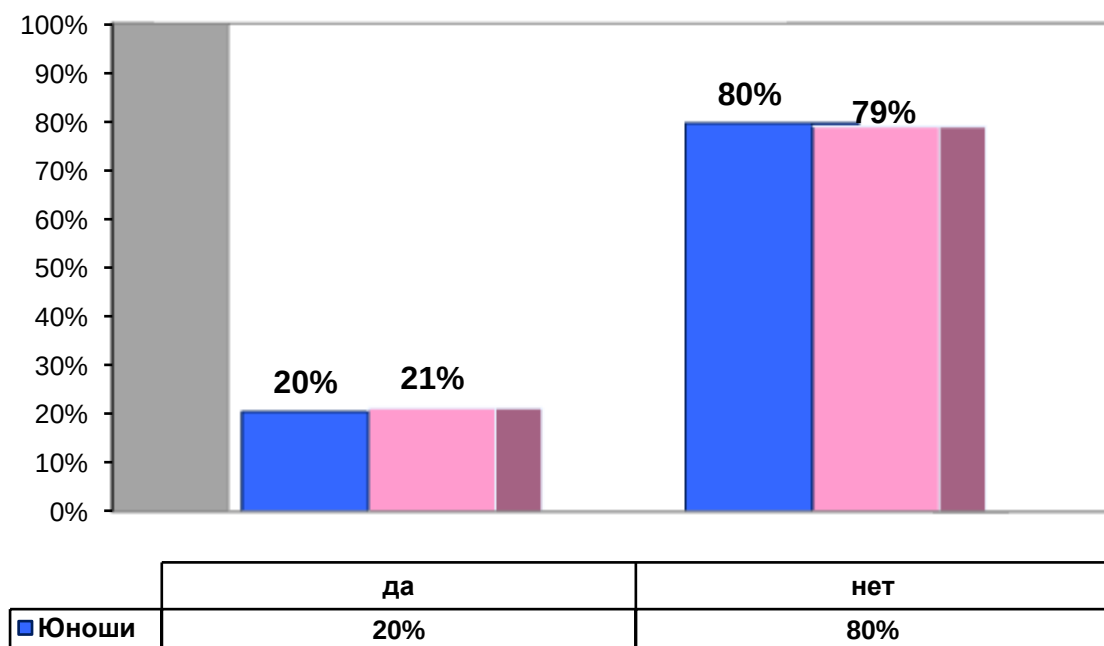


Рисунок 1 – Участие респондентов в волонтерском движении

С одной стороны, по данным официальной статистики, год от года растет число волонтеров в составе различных некоммерческих организаций, с другой, как показывает наше исследование, желание молодежи вовлечься в волонтерское движение занимает неподобающую ему малую долю и в решении социальных проблем, и в политической жизни общества.

Поэтому важным этапом в анкетировании стало мнение молодежи о волонтерской деятельности, прежде всего, важно было выявить принципиальное отношение студентов к самому феномену волонтерства. Потому что, от этого отношения зависит не только то, каков потенциальный молодежный резерв для социального общества, но и экономическая атмосфера в обществе, формируемые в нем ценности и ожидания.

Так, на вопрос о готовности студентов стать волонтерами 51% опрошенных сказали «Нет», а четверть респондентов затруднились ответить на поставленный вопрос (рисунок 2). Но для нас это свидетельствует о возможном положительном ответе при правильной разъяснительной работе среди молодежи со стороны Отдела молодежной политики и Управления образования МО Кавказский район, а также администраций высших учебных заведений.

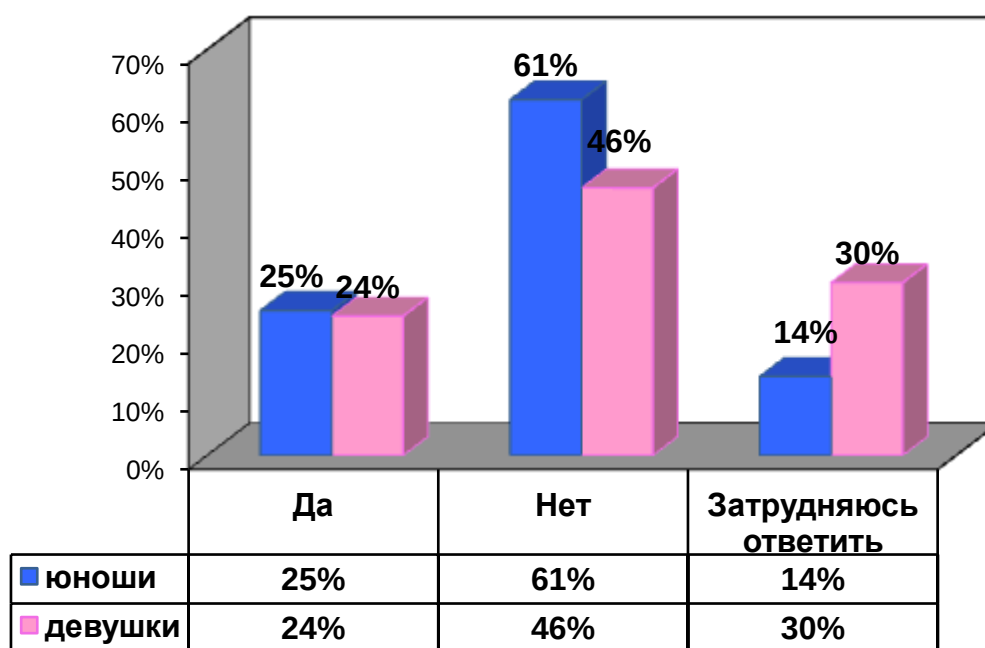


Рисунок 2 – Готовность опрашиваемых стать волонтерами

Большую работу в этом направлении ведет Кубанский государственный университет, который осознанно принимая участие в конкурсе на право создания центра привлечения волонтеров для участия в организации и проведении Олимпийских и Паралимпийских зимних игр в Сочи, рассчитывает именно на кадровый потенциал университета, студентов. Самых общительных, креативных, любящих работать в команде, безвозмездно посвящающих свое время, навыки и энергию работе на общественное благо привлекают в волонтерский центр КубГУ.

АНО «Оргкомитет Сочи 2014» проводит конкурс «Стань лидером волонтерского движения!», что является мощнейшим стимулом для современной молодежи влиться в волонтерское движение.

В нашем исследовании важно было выявить два существенных момента, в наибольшей степени определяющих ту или иную оценку в общественном мнении: во-первых, какая работа нравится молодежи, привлекает ли их добровольная основа и, во-вторых, что является мотивом для них в части выполнения добровольного труда.

При ответе на вопрос «Какую работу вы предпочитаете?» 78% респондентов отдали предпочтение групповой, коллективной работе. Это связано с возрастом респондентов с характерным для него так называемом «стадным инстинктом». Индивидуальную волонтерскую деятельность готовы выполнять 53 человека, что составляет всего лишь 11 % респондентов. Обращает на себя внимание тот факт, что готовы к индивидуальной работе 18% юношей, девушек же больше привлекает групповая работа непосредственно связанная с человеческим общением (рисунок 3).

Изучая причину, по которой люди идут работать в ту или иную организацию на добровольной (волонтерской) основе, ответы респондентов распределились следующим образом в порядке убывания: желание помочь другим людям привлекает 35%, перспектива установления знакомств с новыми людьми заинтересовала 22% опрошенных, возможность сострадания, сопереживания нуждающимся - 14%.

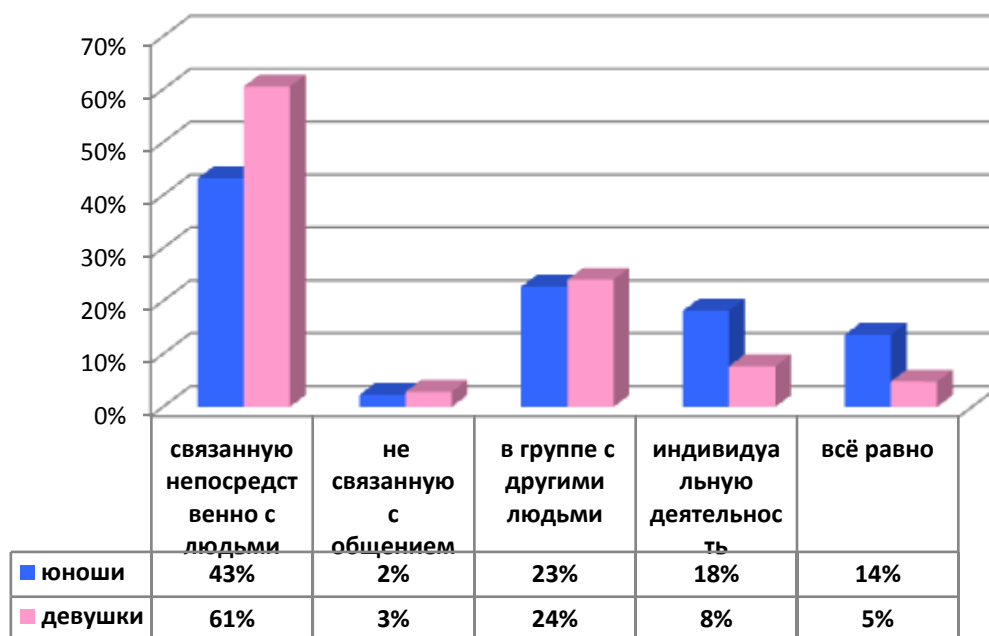


Рисунок 3 – Работа, которой отдают предпочтение респонденты

В диапазон менее 10% вошли позиции «Желание почувствовать свою необходимость» 9%, групповая работа с друзьями- 7%, гражданские чувства – 6%, религиозные соображения и чувство обязанности вернуть людям то, что получили 4 и 3 процента соответственно (рисунок 4).

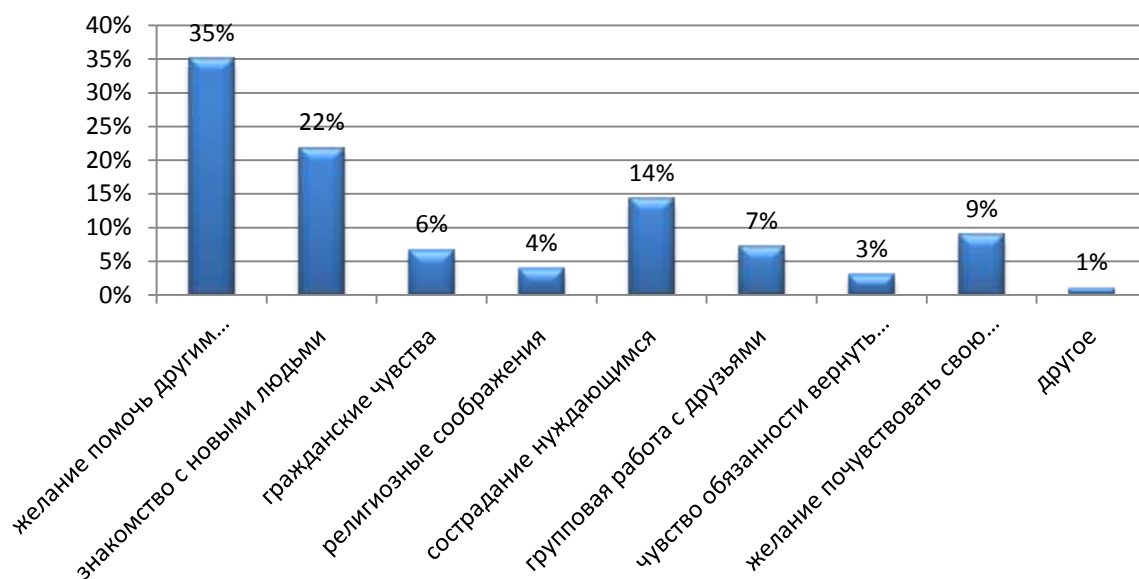


Рисунок 4 – причины (по мнению молодежи) по которым люди идут работать в ту или иную организацию на добровольной основе

Изучая мотивационную составляющую волонтерской деятельности, анализируя мотивационные стимулы, которые подталкивают людей заниматься безвозмездным трудом, заметим, что желание помочь другим людям проявляется у трети опрошенных (182 человека) (рисунок 5). Однако девушкам согласно психолого-феминистической природе свойственно чувство сопереживания, сострадания, что подтверждают данные нашего исследования. Позиция «сострадания нуждающимся» составляет 18%, желание «почувствовать свою необходимость» - 11%, «желание помочь другим людям» - 39%.

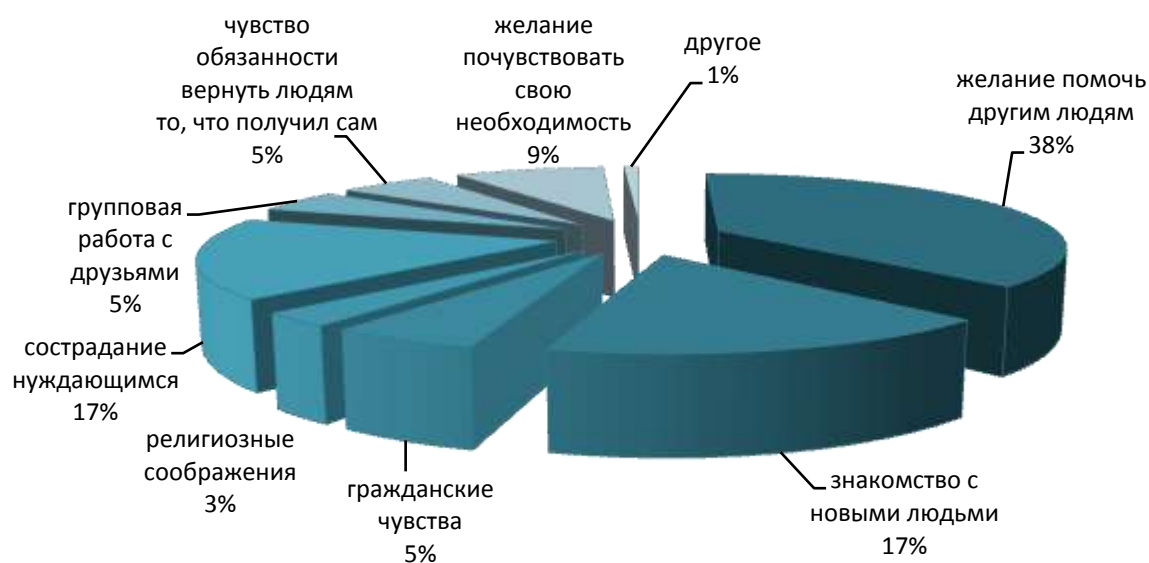


Рисунок 5 - Побуждения (мотивы, стимулы), которые по мнению студентов, подталкивают волонтера заниматься безвозмездным трудом

Современная Кубань, Краснодарский край, активно готовится к проведению Зимней Олимпиады в Сочи-2014.

Нашим респондентам предложено оценить размах волонтерского движения в преддверии подготовки к сочинской олимпиаде-2014. Удовлетворены состоянием дел 48% респондентов, поставили оценку «5» - 18%, «4» - 30%, но треть респондентов (31%) испытали затруднение при ответе на этот вопрос.

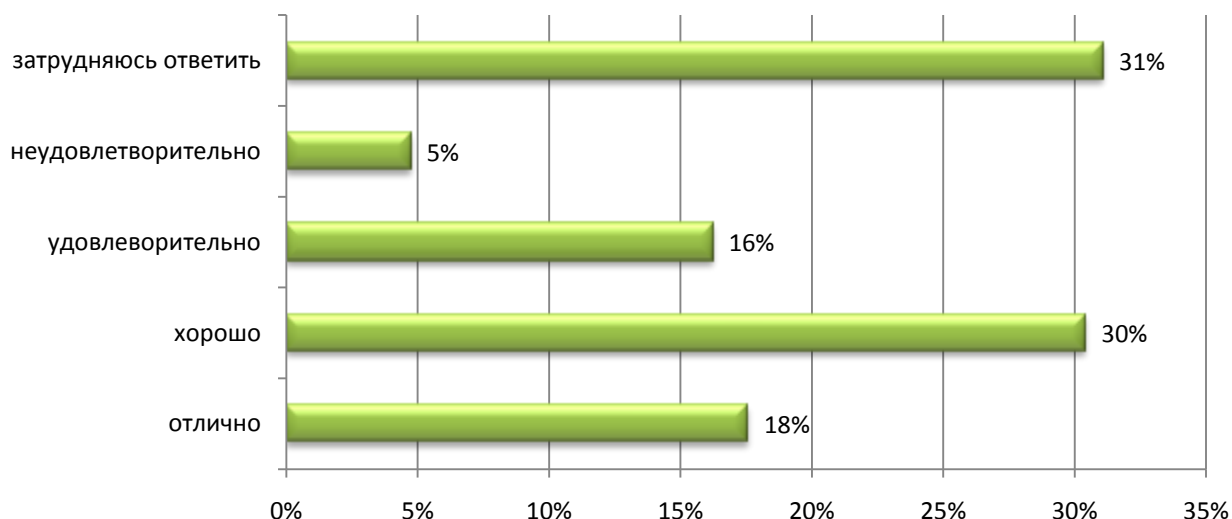


Рисунок 6 – Оценка студентами волонтерского движения на Кубани

Обращает на себя внимание тот факт, что большинство затрудняющихся ответить это девушки, то есть явно просматривается нереализованный потенциал этой группы респондентов. В целом результаты исследования этого конкретного фрагмента анкетного опроса выявляют достаточно низкую информированность молодежи по многим вопросам волонтерского движения. Следует отметить, что по проблемам добровольческой деятельности в Сочи молодые люди в нашем городе информированы даже хуже, чем по сфере волонтерства в целом.

В КубГУ многие годы активно трудятся волонтерские студенческие отряды, которые работают с детскими учреждениями Краснодарского края, помогают ветеранам, участвуют в многочисленных социально значимых акциях. Активно ведется подготовка волонтеров к Олимпиаде-2014 с хорошим знанием иностранных языков. Так, волонтерский центр Кубанского государственного университета прошел первую сертификацию, которую провела специальная экспертная комиссия. В состав комиссии вошли представители Оргкомитета «Сочи 2014», НФПК, департамента образования и науки Краснодарского края, КубГУ, а также организаций и учреждений – партнеров университета по развитию волонтерского движения. Но этого явно недостаточно.

Как видно из общих данных по научно-исследовательской работе, проблема информированности о конкретной деятельности волонтеров в действительности очень остро. Необходимо в средствах массовой информации больше внимания уделять просветительской и пропагандистской работе при помощи рекламных видеороликов, рассказывать подрастающему поколению о деятельности волонтеров, в том числе в нашем регионе.

Определяющими условиями, выявленными в нашем исследовании, которые благоприятствуют волонтерству в молодежной среде явились «возможности показать себя с другой стороны» (31%) и «знакомство с новыми людьми» (30%), а к условиям, которые мешают волонтерству большинство респондентов отнесли «низкую гражданскую активность населения» (32%), отсутствие традиций и опыта волонтерского движения в Российской Федерации (30%) (рисунки 7,8).



Рисунок 7 – Условия, которые по мнению молодежи благоприятствуют развитию волонтерства

Хотя за последнее время и наблюдается тенденция некоторого роста информированности населения, отмечено, что большинство молодежи обладают достаточно низким уровнем своих знаний о положении дел в волонтерской сфере России.



Рисунок 8 – Условия, которые, по мнению респондентов, мешают развитию волонтерства в молодежной среде

Проведенное исследование позволило сделать вывод о том, что информированность молодежи о целях, задачах, методах работы волонтеров очень низкая, а желание помочь нуждающимся людям довольно высокое.

По результатам этого исследования рекомендовано на базе филиала ФГБОУ ВПО Кубанский государственный университет в г. Кропоткине организовать «Школу молодого волонтера» с привлечением активистов волонтерского движения из головного ВУЗа.

Использованные источники:

1. Гражданское общество в России: перспективы XXI века. СПб, 2010.
2. Гражданское общество в России: проблемы самоопределения и развития. Материалы научной конференции. М., 2011.
3. Гражданское общество в России: проблемы самоопределения и развития. Материалы научной конференции. М., 2001., Куда пришла Россия? №6, 2002. Итоги социальной трансформации /Под ред.Т. И Заславской. - М.: МВШСЭН, 2003.
4. Словарь Ожегова. Издательство "Оникс" 2011
5. Барадачев И. Волонтерское движение [Электронный ресурс] // <http://www.rusal.ru/volonters.aspx>
6. Благотворительный фонд Вдохновение, История добровольчества [Электронный ресурс] // <http://www.vdohnovenie.Org/blago/history/dobrovol.php>
7. Бондренкова Г.П. "Добровольчество в России: состояние проблемы, перспективы", www.sbornet.ru
8. Будущее в твоих руках, Развитие добровольчества [Электронный ресурс] // <http://youth.crno.ru/pro/volunteer/>
9. Виртуальное сообщество волонтеров [Электронный ресурс] // <http://community.livejournal.com/volonterstvo/>
10. Волкова СИ. Концепция и практика волонтерской деятельности в Японии/www.IVR.org. UK
11. Всероссийский портал общественно-активных школ [Электронный ресурс] // <http://www.cs-network.ru/library/?content=doc&id=19>
12. Добровольцы России, Всеобщая декларация добровольчества [Электронный ресурс] // http://www.volunteer.ru/5/1/5_1_dekl1.htm
13. Общероссийские ежегодные добровольческие социальные действия [Электронный ресурс] // <http://www.fondsozidanie.ru/news/?action=show&id=86>
14. Петренко К. НКО и гражданское общество/Поговорим о гражданском обществе. Институт Фонда "Общественное мнение", 2011. www.fom.ru
15. Положение о деятельности волонтеров [Электронный ресурс] // http://www.prpc.ru/met_nko/portf_22.shtml
16. Словарь по общественным наукам. Глоссарий.ру [Электронный ресурс] // http://slovari.yandex.ru/dict/gl_social/article/18/180_48.HTM
17. Щекова Е. Добровольческие трудовые отношения: основные

определения. www.chlt.ru

18. http://blagodarite.ru/post_1199524236.html

19. www.worldvolunteerweb.org

Морозов С.С.

аспирант, младший научный сотрудник

Федеральное государственное бюджетное учреждение науки

Институт социально-экономического развития территорий РАН

РФ, г. Вологда

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ МАЛЫМ И СРЕДНИМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВОМ

Экономическая стабильность предпринимательства, его выживаемость и эффективность деятельности в условиях рыночных отношений неразрывно связаны с его непрерывным совершенствованием и развитием. При этом прогресс предпринимательства невозможно осуществить без применения грамотного управления им. Механизм управления следует рассматривать как наиболее активную часть системы управления, обеспечивающую воздействие на факторы, от состояния которых зависит результат деятельности управляемого объекта.

Факторы управления предпринимательством могут быть внутренними (тогда речь идет о механизме управления предпринимательством) или внешними (обусловлены характером окружающей среды) [2].

Таблица 1

Внутренние и внешние факторы развития предпринимательства

Наименование фактора	Характеристика фактора
Внешние факторы	
Природно-демографические факторы	Это климатические условия, качество земель, сырьевая база, численность и половозрастная структура населения, определяющее отраслевую специализацию и размещение предприятий, уровень издержек и возможность использования рабочей силы.
Социально-культурные факторы	Нравственные и моральные нормы, религиозные воззрения, образовательный уровень населения, оказывающих влияние на формирование потребности и особенности спроса, специфику организаций предпринимательства и деловую этику на само отношение к предпринимательству.
Технологические факторы	Уровень развития индустрии страны, науки и техники, наличие технологий и их применения, обуславливающий как характер и формы осуществления производства, так и способы предпринимательской деятельности
Экономические факторы	Степень развития рынков, объем совокупного спроса, уровень рыночной конкуренции, устойчивость денежной системы, уровень дохода и характер их распределения, уровень сбережений, налоговая политика, определяющую условия распределения ограниченных ресурсов и уровень предпринимательской активности.

Институциональные факторы	Развитие банковской системы, страхового дела, развитость каналов сбыта и снабжения, наличие рыночных посредников, развитие средств связи и информационного обеспечения, обуславливающего интенсивность товарно-обменных операций и расширение возможностей предпринимательской деятельности.
Правовые факторы	Степень развития хозяйственного права, регулирование взаимоотношений агентов хозяйственного оборота, законодательную защиту предпринимательства, характер регулирующего вмешательства государства, не только обеспечивающие предпосылки предпринимательской деятельности, но и определяющие уровень ее активности.
Политические факторы	Устойчивость политических институтов, характер взаимоотношений общества и государства, способы управления и принятия решений, обусловленная социальная интегрированность предпринимательства в общество и его идеологию.
Внутренние факторы	
Развитость отношений собственности	включая гарантии частной собственности, определяющие степень хозяйственной мотивации агентов рынка и контроля за использованием ресурсов. Четкость определения прав собственности, обуславливающая возможности осуществления хозяйственных операций, развитость форм собственности, обеспечивающих мобильность капитала
Особенности внутренней организации и хозяйственных ячеек	то есть масштабы организации, особенности иерархичной структуры, форм и характер управления организацией непосредственно влияющие на содержание и формы реализации функций предпринимательства
<i>Источник:</i> таблица составлена на материалах статьи Факторы предпринимательства [Электронный ресурс]/Режим доступа: http://ppblog.ru/osnovyi-predprinimatelstva/faktoryi-predprinimatelstva/	

Важно иметь в виду, что в процессе развития общественного хозяйства роль одних факторов ослабевает, роль других, наоборот, увеличивается или начинает действовать новые ранее отсутствующие факторы. Такой процесс особенно характерен для экономического переходного периода, когда меняющиеся условия хозяйствования можно кардинально изменять роль, значения тех или иных факторов производства.

В условиях централизованно-плановой системы управления экономикой хозяйственный механизм управления представлялся в виде совокупности трех элементов: планирование, хозяйственное стимулирование и организация управления. При таком подходе к формированию механизма управления из его состава исключается наиболее активная часть – мотивация.

Очевидно, что механизм управления рыночной экономикой будет эффективен лишь в том случае, когда он усиливает мотивацию деятельности людей, а сдвиг мотивов на цели деятельности достигается на основе согласования выдвигаемых целей с интересами людей и социальных групп.

В силу этого и сама цель и ее постановка также принадлежат механизму управления [4].

Он является сложной категорией управления и служит для планового воздействия на систему (объект управления) с целью приведения его в действие и обеспечения эффективного функционирования. Он включает в себя принципы и методы планирования и управления хозяйственной деятельностью, а также экономические, административные и правовые рычаги воздействия на объект управления с целью достижения поставленных целей с минимальными затратами ресурсов.

В состав управленческого механизма входят следующие элементы: цели управления; критерии управления; факторы управления — элементы объекта управления и их связи, на которые осуществляется воздействие в интересах достижения поставленных целей; методы воздействия на факторы управления; ресурсы управления; орган управления для реализации целей управления с минимальными затратами.

Реальный механизм управления всегда конкретен, так как направлен на достижение конкретных целей путем воздействия на конкретные факторы и это воздействие осуществляется путем использования конкретных средств достижения цели и ресурсов с учетом их потенциалов. Он формируется каждый раз, когда принимается управленческое решение путем согласования всех элементов механизма управления. Одни механизмы обладают свойствами долговременного действия, свойства других более кратковременны. Механизм управления направлен на выявление, учет и воздействие на факторы управления [1].

Роль государства как субъекта предпринимательского процесса может быть различной в зависимости от общественных условий, ситуации, складывающейся в сфере деловой активности, и тех целей, какие ставит перед собой государство.

В зависимости от конкретной ситуации государство может быть [5]:

- «тормозом» развития предпринимательства (создает крайне неблагоприятную обстановку для развития предпринимательства или даже запрещает его);
- посторонним наблюдателем (прямо не противодействует развитию предпринимательства, но в то же время и не способствует этому развитию);
- ускорителем предпринимательского процесса (ведет постоянный и активный поиск мер по вовлечению в предпринимательский процесс новых экономических агентов — нередко такая целенаправленная деятельность государства вызывает «взрыв» предпринимательской активности и приводит к «буму» предпринимательства).

Выделим круг обязанностей государства как ускорителя предпринимательского процесса [3].

Во-первых, государство берет на себя обязанности, связанные с профессиональной подготовкой и воспитанием предпринимательских

кадров. При этом во внимание принимается тот факт, что осуществление предпринимательской деятельности в современной ситуации возможно лишь при условии умелого сочетания, по крайней мере, трех основных элементов и их эффективного использования в практической деятельности:

- общеэкономической теории;
- конкретных экономических (предпринимательских) знаний;
- количественных методов в предпринимательстве, т. е. умения осуществлять предпринимательские расчеты применительно к любой планируемой сделке или операции, а также умения предусмотреть движение средств на счетах своего предприятия при планировании и осуществлении какой-либо сделки.

Во-вторых, государство поддерживает в финансовом отношении только что вступивших или вступающих в сферу деловой активности предпринимателей.

Обычно с этой целью разрабатываются специальные программы поддержки предпринимателей, в которых учитываются меры по льготному кредитованию.

Таким образом, механизм управления малым предпринимательством будет эффективен лишь в том случае, когда он усиливает мотивацию деятельности людей, а сдвиг мотивов на цели деятельности достигается на основе согласования выдвигаемых целей с интересами людей и социальных групп. В рамках реализации механизма используется множество инструментов управления предпринимательством, такие как программы развития на различных уровнях власти, меры по формированию инфраструктуры и др. К основным направлениям управления малым предпринимательством относятся: формирование благоприятного предпринимательского климата; устранение нормативно-правовых, административных и организационных барьеров; расширение доступа малого предпринимательства к финансовым ресурсам; развитие лизинга оборудования и технологий, системное развитие инфраструктуры для предоставления малым предприятиям интегральной финансовой, материальной, информационной, консультационной и организационно-методической помощи.

Использованные источники:

1. Блинов А. Малое предпринимательство и большая политика. // Вопросы экономики. 1996. №7.
2. Бусыгин А. В. Предпринимательство. М.: ИНФРА-М., 2001.
3. Организация предпринимательской деятельности/ [Текст] Под общей редакцией профессора А. С. Пелиха, – М.:Издательский центр «МарТ», 2003.
4. Филиппов Г. Г. Государственная поддержка развития предпринимательства: экономика, политика, право. СПб., 1998.

5. Экономическая теория: Конспект лекций (Е.В. Васильева, Т.В. Макеева) М.: Юрайт, 2009. — 192 с. [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://yourlib.net/content/view/14048/161/>

*Морозова Н.Г., канд. филол. наук
доцент кафедры социальных коммуникаций
и социологии управления
ФГБОУ ВПО «Новосибирский государственный университет
экономики и управления»
Россия, г.Новосибирск*

СОЦИОЛОГО-УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ АСПЕКТ ПРОБЛЕМЫ ЛЕГИТИМИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ АССОЦИАЦИЙ

В современной России профессиональные ассоциации являются институциональным базисом формирования гражданского общества и социальной политики. Исследование различных аспектов деятельности профессиональных объединений является одним из перспективных направлений социологии управления в связи с особенностями постоянно меняющейся российской законодательной базы, спецификой социально-экономической обстановки в столице и регионах, обуславливающей характер управленческих решений.

Возможность добровольного объединения юридических лиц в ассоциацию (союз) для представления и защиты их общих имущественных интересов закреплена статьей 121 ГК РФ. К основным функциям таких некоммерческих организаций относят: осуществление управленческого воздействия, координацию предпринимательской деятельности входящих в состав ассоциации коммерческих структур, универсальную и специализированную защиту общих имущественных интересов, представительство интересов членов ассоциации в других организациях. В состав объединения могут входить как коммерческие, так и некоммерческие организации, преследующие, безусловно, разные цели [3].

Анализ ситуации позволяет обозначить основную проблему на пути построения эффективной системы саморегулирования в России - легитимность созданных ранее и создаваемых сейчас профессиональных ассоциаций. Именно легитимность как создания, так и повседневной работы, тем более в условиях регулярно изменяющегося законодательства о некоммерческих объединениях, является залогом высокой результативности деятельности профессиональных ассоциаций всех типов и разновидностей [2].

К основным трудностям жизнедеятельности нелегитимных профессиональных ассоциаций, могут быть отнесены:

- невозможность в полной мере осуществлять пропаганду и популяризацию основ своей профессиональной деятельности;

- отсутствие защиты от неправомерных действий со стороны властных структур, клиентов и других объединений;
- ограниченность или отсутствие доступа к профессиональному информационному ресурсу;
- невозможность проведения тематических круглых столов, семинаров, а также проблематичность участия в подобных мероприятиях, проводимых легитимными организациями и объединениями;
- затруднения в реализации адвокатской функции ассоциации;
- определенные ограничения при общении с клиентами вследствие невозможности сослаться на принадлежность к авторитетному профессиональному сообществу;
- препятствия на пути развития профессиональной этики и стандартов, обмена опытом работы с другими ассоциациями;
- невозможность систематической организации публикаций в СМИ;
- недоверие к деятельности организации, в частности неавторитетность ее сайта;
- отсутствие права вступать в другие ассоциации и союзы для достижения указанных в ее уставе целей.

В подобных обстоятельствах не приходится говорить о динамике роста, развития ассоциации. Наоборот, преобладающим процессом профессиональной ассоциации, не стоящей на пути легитимизации, будет эксклюзия – выход из состава ее членов. Если член легитимной ассоциации вправе по своему усмотрению выйти из ассоциации по окончании финансового года (п. 2 ст. 123 ГК РФ), (п. 2 ст. 12 Федерального закона «О некоммерческих организациях») и при этом он несет субсидиарную ответственность по ее обязательствам пропорционально своему взносу в течение 2-х лет с момента выхода (п. 2 ст. 123 ГК РФ), (п. 2 ст. 12 Федерального закона «О некоммерческих организациях»), то в случае с нелегитимной ассоциацией исполнение законодательства по финансовым обязательствам может быть затруднено.

Легитимизация есть поиск путей согласования существующей системы профессиональной ассоциации с теми нововведениями, главным образом законодательными, которые вступают в противоречие с основными принципами её функционирования. Вместе с тем, легитимизация, ориентированная на внедрение инноваций, может являться фактором, усиливающим напряжение в организационной среде, а также источником конфликта в последней.

Известно, что в западных странах легитимность, к примеру, профессиональных медицинских ассоциаций не закреплена какими-либо нормативными документами прямого действия. Модель общественного здравоохранения, как международный отраслевой проект добровольного саморегулирования, формировалась эволюционным путем, на основе

хозяйственной практики и с учетом здравого смысла. Соответственно легитимность профессиональных медицинских сообществ в такой модели определяется многолетним опытом их функционирования, структурированностью и членством в ассоциациях (см., например, работу С.Ф. Багненко [1]). У нас становление ассоциации на пути легитимизации должно предполагать не только регистрацию в соответствии с действующим законодательством (а значит, обретение правоспособности юридического лица, что позволяет приступать к полноценной работе по управлению профессиональной деятельностью своих членов), но и:

1) разработку стандартов ее участия на отечественном рынке (соответствующем сегменте рынка, сфере хозяйственной деятельности);

2) готовность к строгой экспертизе подготовленных ею документов (например, проекта устава) со стороны профсообщества;

3) поиск направлений и форм пропагандистской работы (например, участие в подготовке специализированных передач, фильмов на ТВ).

Главной причиной не легитимности части действующих профессиональных ассоциаций являются их внутренние проблемы и сложности государственной регистрации (перерегистрации) в организационно-правовой форме «общественная организация» общероссийского уровня. Общественная организация общероссийского уровня может в своем названии использовать «наименования "Россия", "Российская Федерация" и образованные на их основе слова и словосочетания без специального разрешения правомочного государственного органа» (ст. 14 ФЗ №82-ФЗ от 19.05.1995г.), что автоматически повышает степень ее авторитетности.

Одна из актуальных задач современной России в связи с проводимой в стране административной реформой - формирование цивилизованных негосударственных институтов гражданского общества в различных сферах хозяйственной деятельности. Редуцирование на данном этапе вмешательства государства (идея исключения высокопоставленных чиновников из госкомпаний и акционирования госкорпораций с целью сокращения объема государственного участия в экономике принадлежит Д.А. Медведеву и была озвучена в 2008 году) в хозяйственную деятельность субъектов различных отраслей (например, транспорта, энергетики, здравоохранения, телекоммуникаций, машиностроения и др.) есть не только сокращение перечня регулируемых функций, но и передача части функций в руки профессиональных ассоциаций, что в свою очередь закономерно ведет к повышению требований к последним, строгому соблюдению ими необходимых условий. Российскому обществу выгодна данная модель прежде всего по причине сокращения расходов на содержание структур и представителей госрегулятора, что является весьма актуальным при сравнении с европейскими странами. Заметим также, что саморегулирование как институциональный механизм регулирования производства

общественных благ в какой-либо сфере есть достаточно эффективный инструмент борьбы с коррупцией, являющейся существенной издержкой госрегулирования.

Итак, разработка организационных аспектов создания легитимных профессиональных ассоциаций и технологий управления данными сообществами в сложившейся ситуации приобретают особую актуальность.

Использованные источники:

1. Багненко С. Ф. Модель общественного здравоохранения в России: проблемы и перспективы / С. Ф. Багненко, Л. А. Михайлов, В. А. Федотов // Скорая медицинская помощь : Российский научно-практический журнал. - 2006. - №2. - С. 3 – 8.
2. Бурцева Н. Ф. Отдельные аспекты создания и деятельности некоммерческих организаций / Н. Ф. Бурцева. – М., 1998. – 382 с.
3. Ситкин А. Б. Социально-экономические проблемы развития некоммерческих организаций в период трансформации российского общества: дис. ... канд. социол. наук / А. Б. Ситкин. - Уфа, 2005. - 170 с.

Морякова А.В., к.э.н.

старший преподаватель

Поволжский государственный университет сервиса

Россия, г. Тольятти

ФУНКЦИОНАЛЬНАЯ ОЦЕНКА СОСТОЯНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЦЕССОМ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ УСЛУГ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЫНКА УСЛУГ ЛАНДШАФТНОГО ДИЗАЙНА В САМАРСКОМ РЕГИОНЕ

Услуги ландшафтного дизайна - важная часть огромной отрасли экономики. Находящаяся в процессе становления подотрасль возникла и развивается на стыке целого ряда отраслей городского хозяйства: строительства, коммунального хозяйства, науки, образования и искусства. В эпицентре решаемых ею и стоящих перед многими национальными проектами задач – улучшение качества жизни населения. Одна из важнейших – создание гармоничного, здорового и комфортного жизненного пространства для каждого жителя российских городов и поселков.

Рынок услуг ландшафтного дизайна в Самарской области начал зарождаться в середине 90-х годов. Изначально функции ландшафтных дизайнеров пытались выполнять строительные бригады, в подавляющем большинстве не обладавшие даже элементарными знаниями и навыками для работы в этой сфере. С ужесточением требований к качеству и одновременно растущим спросом на услуги ландшафтного дизайна эта деятельность начала постепенно отделяться в самостоятельный рыночный сегмент. Спрос на услуги ландшафтных дизайнеров с каждым годом повышается, что подтверждают возросшие объемы отечественного производства и импорта. Свою нишу в этом сегменте рынка находят как

крупные, так и мелкие предприятия. В декоративно-лиственном и цветочном бизнесе доминирует ориентация на использование новых технологий, появляются и развиваются новые направления. В сезон рентабельность деятельности предприятий, предоставляющих услуги ландшафтного дизайна в Самарской области, колеблется от 15% до 20%. Около 95% клиентов заказывают комплексное обустройство территории. Как правило, на выполнение подобного заказа на одном участке в несколько соток уходит от 40 дней до трех месяцев. Однако послепроектный надзор продолжается в течение года. Гарантийное или сервисное обслуживание подразумевает в большинстве случаев увеличение стоимости ландшафтных работ на 20-40%.

Благоприятными факторами для развития сферы услуг ландшафтного дизайна являлись улучшение благосостояния населения и развитие загородного строительства. Среди предприятий идет борьба за крупного клиента, поскольку предприятиям, предоставляющим подобные услуги, удобнее работать с одним большим заказчиком, чем с несколькими мелкими. Основными клиентами предоставляющих услуги ландшафтного дизайна предприятий являются владельцы загородной недвижимости. В городском и корпоративных сегментах рынка заказов значительно меньше, однако их количество ежегодно увеличивается. Городская администрация все чаще для озеленения и благоустройства города прибегает к помощи коммерческих предприятий.

Четкая специализация среди предприятий, предоставляющих услуги ландшафтного дизайна, в настоящее время отсутствует, но заметной становится тенденция перехода участников рынка на его сегментацию по статусу клиентов (юридические или физические лица) и ценовым нишам. Большая часть работает в среднем сегменте, но по желанию заказчика может выполнять и реализовывать как очень дорогостоящие, так и недорогие проекты. Работы по озеленению и благоустройству носят сезонный характер, поэтому у многих предприятий этот бизнес является сопутствующим основному, к примеру, выращиванию и реализации растений.

Основной поставщик живых и сушеных цветов, луковиц, декоративных растений - Нидерланды. Продукция из этой страны обеспечивает 43% продаж импортного ассортимента. Уверенно чувствует себя на рынке услуг ландшафтного дизайна Самарской области товар из Эквадора, Колумбии, Израиля, Польши, Франции, Турции.

Развитие сектора услуг ландшафтного дизайна серьезным образом зависит от общей экономической ситуации в области и доходов населения.

В условиях капитализации городского хозяйства, изменения экономических, социальных и правовых основ жизни власти Самарской области, специалисты ландшафтной индустрии нуждаются в разработке и внедрении современных способов и инструментов управления качеством городской среды – экономически выгодных, социально обоснованных и

экологически допустимых, а также в формировании необходимых государственных институтов, закрепляющих статус ландшафтной индустрии как полноправной отрасли городского хозяйства.

Виды деятельности предприятий, специализирующихся на предоставлении полного комплекса услуг ландшафтного дизайна, включают:

1. Предпроектные работы (подготовка технического задания, фотофиксация, анализ почвы, анализ воды, линейные замеры участка, визуальный анализ состояния участка, привязка строений, насаждений).
2. Проектные работы (проектирование без проведения геодезической съемки; проведение геодезической съемки; разработка концепции благоустройства и озеленения участка; составление сметной документации; авторский надзор за выполнением проекта).
3. Ландшафтное проектирование (подготовка основного комплекта документов; разработка схем системы дренажа, ливневой системы, системы освещения, системы полива, искусственного водоема, фонтана; разработка конструкций подпорных стенок, ступеней; детализация цветника, рокария, альпинария; подготовка плана размещения и количества растений; проектирование тематических зон).
4. Дополнительные услуги по проектированию (компьютерное моделирование отдельных зон; перспективный рисунок основных видовых точек; эскизное предложение).
5. Ландшафтные работы (работы по подготовке территории; устройство дорожек, площадок, устройство подпорных стенок, откосов, габионов; устройство системы полива; устройство системы освещения; устройство малых архитектурных форм; удаление, кронирование и санитарная обрезка деревьев; устройство водных сооружений; подготовка к озеленению; устройство газона; создание цветников; посадка растений; оформление водоема водными растениями; устройство рокария, альпинария, розария; декорирование галечником).
6. Сервисное обслуживание (комплексное сезонное обслуживание участка; уборка территории от отмерших растений и листвы; стрижка газона; прополка цветников; подрезка деревьев; стрижка живой изгороди; подкормка и обработка от вредителей).

Управление процессом предоставления услуг ландшафтного дизайна на предприятиях сферы сервиса необходимо начинать с определения целей предприятий. Анализ ситуации на рынке персональных услуг и внешних факторов является информационной базой для их разработки.

Реализация функционального подхода к управлению процессом предоставления услуг ландшафтного дизайна способствует достижению цели долгосрочной жизнеспособности на рынке. Анализ состояния управления процессом предоставления услуг ландшафтного дизайна посредством оценки качественного уровня исполнения управленческих

функций позволяет выявить слабые стороны в деятельности предприятий сферы сервиса. Оценка состояния функций управления процессом предоставления услуг ландшафтного дизайна включает следующие направления (табл. 1).

Таблица 1

Направления оценки состояния функций управления процессом предоставления услуг ландшафтного дизайна

Вид оценки	Направления оценки
Оценка состояния функций анализа в управлении процессом предоставления услуг ландшафтного дизайна	1. Исследование потребительского спроса и взаимодействия с потребителями услуг ландшафтного дизайна 2. Исследование конъюнктуры рынка услуг ландшафтного дизайна 3. Количественный анализ сильных и слабых сторон предприятия сферы сервиса 4. Анализ ассортимента услуг ландшафтного дизайна 5. Стратегический анализ
Оценка состояния функций прогнозирования-планирования в управлении процессом предоставления услуг ландшафтного дизайна	1. Соблюдение принципов прогнозирования и планирования процесса предоставления услуг ландшафтного дизайна 2. Разработанность процедур прогнозирования, принятия и реализации плановых решений по управлению процессом предоставления услуг ландшафтного дизайна 3. Реализация плановых решений на основе продуманной постановки целей 4. Непрерывность и стабильность прогнозной деятельности и планов по управлению процессом предоставления услуг ландшафтного дизайна 5. Мониторинг рыночной ситуации в процессе осуществления прогнозных мероприятий и реализации плановых управленческих решений
Оценка состояния функций организации в управлении процессом предоставления услуг ландшафтного дизайна	1. Распределение ответственности и полномочий производителей услуг ландшафтного дизайна 2. Организация и оснащение рабочего места производителя услуг ландшафтного дизайна 3. Организация материально – технического и финансового обеспечения деятельности производителей услуг ландшафтного дизайна 4. Формирование и укрепление корпоративной культуры на предприятии, предоставляющем услуги ландшафтного дизайна 5. Координация процесса реализации управленческих решений

Оценка состояния функций мотивации в управлении процессом предоставления услуг ландшафтного дизайна	1. Обеспечение удовлетворенности производителей услуг ландшафтного дизайна материальным стимулированием 2. Обеспечение удовлетворенности производителей услуг ландшафтного дизайна моральным стимулированием 3. Обеспечение удовлетворенности производителей услуг ландшафтного дизайна состоянием морально-психологического климата в коллективе 4. Организация целевой учебы, повышения квалификации и переподготовки производителей услуг ландшафтного дизайна 5. Гласность результатов работы производителей услуг ландшафтного дизайна, заслуживших поощрение
Оценка состояния функций контроля в управлении процессом предоставления услуг ландшафтного дизайна	1. Определение целей оценки результативности управленческих решений, процесса их реализации и контрольных воздействий 2. Определение показателей, подлежащих оценке в ходе реализации управленческих решений на предприятии, предоставляющем услуги ландшафтного дизайна 3. Определение методов контроля исполнения управленческих решений на предприятии, предоставляющем услуги ландшафтного дизайна 4. Сравнение фактических результатов с плановыми показателями деятельности предприятия, предоставляющего услуги ландшафтного дизайна 5. Своевременность контрольных воздействий и мероприятий

Таким образом, оценка состояния управления процессом предоставления услуг ландшафтного дизайна на предприятиях сферы сервиса позволяет выявить недостатки в управлении процессом предоставления услуг и их возможные причины, которые могут быть устранены посредством реализации функционального подхода к управлению процессом предоставления услуг ландшафтного дизайна.

Использованные источники:

1. Башмачникова Е.В. Управление в сфере услуг: динамика нестабильной экономической среды // Известия Самар. науч. центра РАН. Спец. вып. «Экономика и управление организациями и регионами», 2006.
2. Демидова Л. Сфера услуг России: трудный путь модернизации // Мировая экономика и международные отношения. - 2008. - №2.
3. Зайнашева Г. Роль сервисных услуг в формировании жизнеобеспечения населения // Экономика и управление. - 2005. - №2.

Наговицына О.В.

соискатель кафедры «Бухгалтерский учет»

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

АНАЛИЗ И ФОРМИРОВАНИЕ ЭЛЕМЕНТОВ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Рабочий план счетов бухгалтерского учета и график документооборота являются обязательными приложениями к приказу об учетной политике каждой организации. Рабочий план счетов бухгалтерского учета

представляет схему регистрации и группировки фактов хозяйственной деятельности в учетном процессе экономического субъекта. График документооборота устанавливает сроки и направления движения документов в организации, ответственных лиц за их получение, оформление, регистрацию, обработку, хранение и архивирование. Рассмотрим и проанализируем формирование этих элементов учетной политики организации, предложим варианты их совершенствования.

Счета бухгалтерского учета - это незаменимый элемент учета, используемый для кодировки хозяйственных операций. Основная функция счетов бухгалтерского учета - унификация регистрации хозяйственных операций. Она позволяет описывать и сравнивать данные бухгалтерского учета нескольких организаций при помощи кодировки хозяйственных операций и их итогов. Сальдо по унифицированным счетам отражается в бухгалтерском балансе и других формах отчетности, что позволяет анализировать и сравнивать результаты хозяйственной деятельности организаций.

Двойная запись по дебету и кредиту счетов позволяет использовать их таким образом, чтобы можно было составить описание хозяйственных операций по правилам в журнале хозяйственных операций, сформировать оборотно-сальдовую ведомость и вывести сальдо по счетам. Таким образом, еще одной функцией счетов бухгалтерского учета является структурирование фактов хозяйственной деятельности и контроль за ходом ее отражения в организации для сравнения оборотов по кредиту и дебету счетов, выявления их равенства или расхождения в случае ошибки, внесения исправлений.

В соответствии с п. 2 ст. 8 и пп. 5 п. 3 ст. 21 Федерального закона «О бухгалтерском учете» (2011 г.) [1] каждая организация самостоятельно формирует учетную политику и, следовательно, утверждает рабочий план счетов бухгалтерского учета, содержащий синтетические и аналитические счета, необходимые для ведения бухгалтерского учета в соответствии с требованиями своевременности и полноты. Данный документ вводится в действие приказом об учетной политике организации для целей бухгалтерского учета. Правила применения счетов бухгалтерского учета едины для всех пользователей Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций, утвержденного приказом Минфина РФ от 31.10.2000 № 94н (в ред. от 08.11.2010 № 142н).

Проанализируем механизм моделирования Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций, который, по мнению специалистов, строится в России по модели «кругооборота средств» (Рис. 1) [11].

Разделы плана счетов пронумерованы в соответствии с этапами производственного цикла. Внеоборотные активы, взаимодействуя с производственными запасами (в процессе обработки и переработки)

участвуют в производстве продукции, в результате чего возникают производственные затраты. В процессе производства образуется готовая продукция. Она посредством реализации трансформируется в денежные средства. Затем эти денежные средства распределяются в расчетах с поставщиками и подрядчиками, сотрудниками в виде заработной платы, а часть средств капитализируется. Одна часть полученных финансовых результатов идет на инвестиции, например, на приобретение внеоборотных активов, являющихся начальной точкой производственного цикла, другая - расходуется на иные факторы производства.

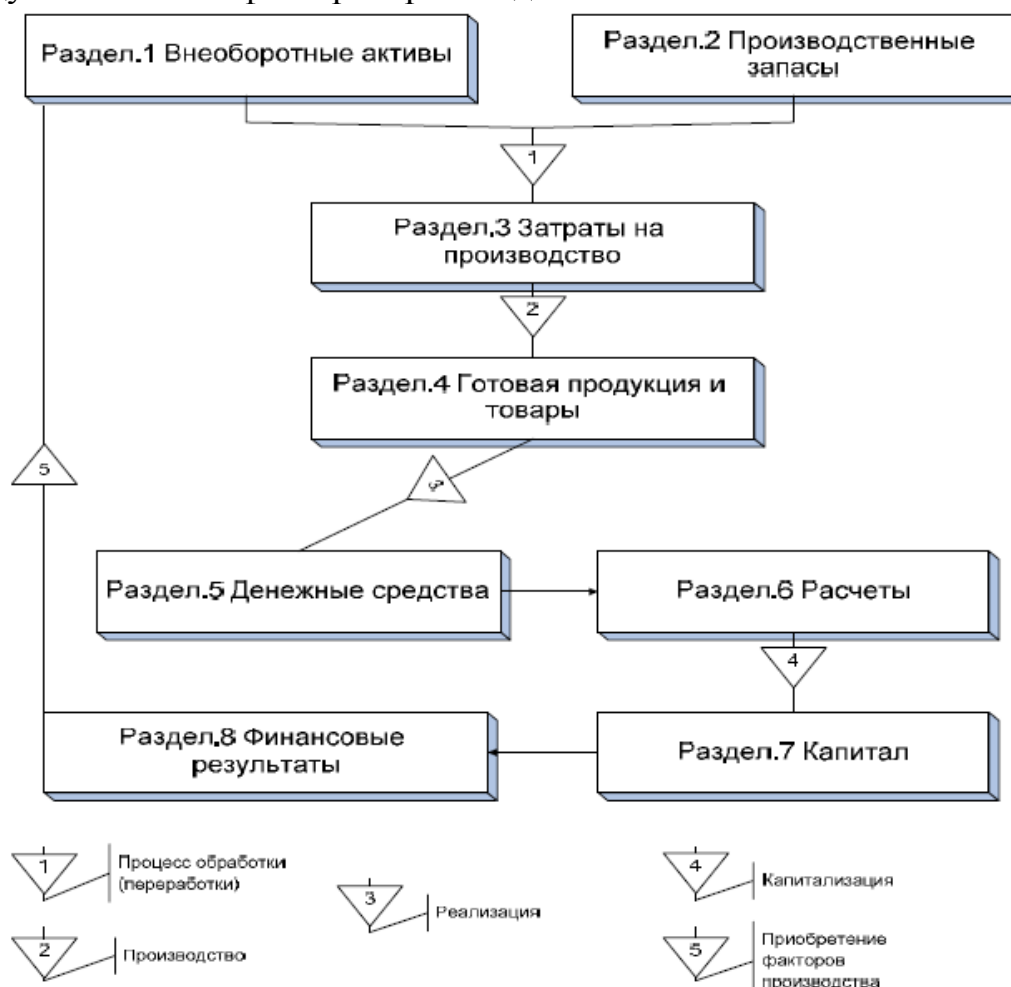


Рис. 1. Механизм моделирования Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций

Данный план счетов ориентирован на производственные предприятия, основной деятельностью которых является производство. План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности требует внесения изменений в случае его использования экономическими субъектами, оказывающими услуги, так как некоторые его разделы из-за отсутствия производственной деятельности неактуальны. Роль этого раздела могли бы взять на себя отсутствующие счета 30-го порядка. Тогда он станет

более функциональным, что приведет к повышению качества бухгалтерской информации для анализа и управления.

Существенным недостатком действующего Плана счетов бухгалтерского учета является несоответствие его разделов структуре бухгалтерского баланса, поскольку необходимы дополнительные расчеты для формирования отдельных балансовых статей,

В зарубежном бухгалтерском учете отсутствует план счетов с установленной нумерацией, но распространена классификация счетов по пяти объектам бухгалтерского учета: активам, обязательствам, капиталу, доходам, расходам. Данный механизм моделирования плана счетов обеспечивает соответствие разделов плана счетов разделам бухгалтерского баланса а и иных форм финансовой отчетности. Кроме того, нумерация счетов более многозначная, чем российская. Так, в Общем плане счетов Франции, являющемся эталоном в ЕС, кодировка состоит из 10 знаков:

- первая цифра – класс счетов;
- вторая цифра – счет;
- третья цифра – субсчет первого порядка;
- четвертая цифра – субсчет второго порядка;
- пятая цифра – аналитический счет первого порядка;
- шестая цифра – аналитический счет второго порядка.

Представленный подход к кодировке счетов позволяет получить более детализированные и точные данные бухгалтерского учета, рассчитанные на пользователей учетной информации с разнообразными аналитическими запросами и потребностями.

Интересно сравнение отечественного счетного плана с разделами и составом счетов Общего плана счетов Франции (Рис. 2) [11].

Сумма показателей по классам 1-5 Общего плана счетов Франции равна сумме показателей по классам 6-7. Эта величина является финансовым результатом хозяйственной деятельности организации. Подобное распределение счетов по классам позволяет оптимально трансформировать данные учета в соответствующие разделы баланса, отчета о прибылях и убытках. Нет необходимости в дополнительных подсчетах для отражения какого-либо показателя в отчетности. Достаточно, например, взять сальдо по каждому из счетов или группе счетов 1-5 класса и внести его в баланс.

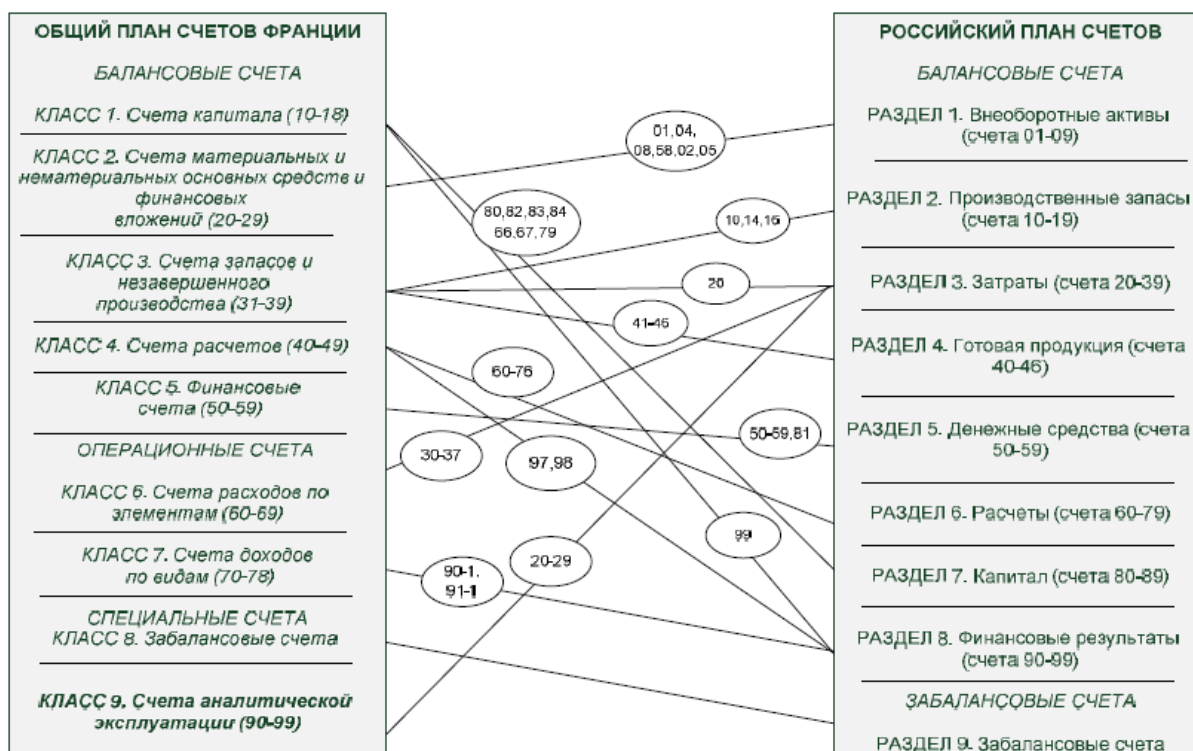


Рис. 2. Сравнение российского плана счетов бухгалтерского учета с Общим планом счетов Франции

Общий план счетов Франции, как и российский план счетов бухгалтерского учета, включает раздел для забалансовых счетов. Они располагаются в 8-м классе. 9-й класс счетов предназначен для формирования информации в управленческом учете. Сальдо счетов данного класса не отражаются в балансе и иных формах финансовой отчетности. Они предназначены для внутреннего использования (для принятия решений управленческого характера) или могут применяться в виде примечаний к финансовой отчетности на усмотрение руководителя и исходя из профессионального суждения бухгалтера. На этих счетах может отражаться финансовый результат в разрезе центров затрат (бюджетов), сегментов деятельности, сегментов прибыли и убытков. Подобное выделение счетов аналитического учета влечет «...разделение бухгалтерии на две части - общую (финансовую) и управленческую (калькуляционную, производственную)...» и оказывает «...положительное воздействие на уровень экономической работы фирм и достижение основной цели - снижение себестоимости и роста прибыли» [9]. Такое разделение характерно для учета в организациях, работающих на фондовых рынках, и в зарубежных странах, где он организуется по МСФО для привлечения инвестиций. Соответственно, учет в этих государствах оказывает влияние на принятие управленческих решений. Он параллельно ведется на счетах финансового учета и на счетах класса аналитической эксплуатации.

Имущественный (административный) характер ведения бухгалтерского учета в России, целью которого не является оперативное отражение финансовых результатов для привлечения инвестиций, следует трансформировать в направлении получения информации финансового и аналитического характера. В связи с этим российский план счетов бухгалтерского учета следует модернизировать для генерирования более прозрачных и оперативных данных на счетах бухгалтерского учета в соответствии с разделами бухгалтерского баланса. В том случае, если организации необходим выход на рынок иностранных инвестиций, она может трансформировать российский план счетов бухгалтерского учета в иной план счетов в МСФО, US GAAP, UK GAAP.

В 70-80-х гг. XX в. для повышения функциональности и информативности бухгалтерской и финансовой информации в систему учета стран Западной Европы «...в первую очередь для глобальных корпораций, эксплуатирующих мощные информационные системы, получающие показатели по десяткам тысяч аналитических позиций...» [10, с. 15] стал внедряться структурированный план счетов⁷. В его основе десятичная кодировка счетов, введенная немецким ученым Э. Шмалленбахом, позволяющая учесть и оценить затраты и себестоимость продукции по элементам, по центрам затрат, проанализировать себестоимость доходов и результаты деятельности организации. «Основное отличие структурированных планов счетов от традиционных сводится к их построению на базе принципов архитектоники: интеграционной, адаптивной, фрактальной, структурированной, транзакционной, аналитической и др.» [7, с. 25]. Данный план счетов позволит соединить в процессе учета бухгалтерскую, финансовую, управленческую, налоговую направленности учета. Он более сложный, чем традиционный, но может быть успешно интегрирован со средствами программного обеспечения. При наличии подобного тандема существенно сокращаются временные, трудовые и прочие затраты на получение информации и оперативного представления ее пользователям разных уровней.

Следует также структурировать традиционный план счетов на уровне организации для удовлетворения различных внутренних потребностей, введя к счетам дополнительные счета аналитического учета, позволяющие проанализировать данные бухгалтерского учета по центрам затрат, в разрезе видов расходов, в разрезе подразделений организации, в разрезе направлений деятельности.

Представим предлагаемый вариант структурирования одного из счетов

⁷ «Структурированный рабочий план счетов возник в период нефтяного кризиса 70-х гг. прошлого века, когда цена на нефть возросла с 3 до 30 долл. за баррель. Структуризация рабочих планов счетов началась с энергетических предприятий (электро- и теплоэлектростанции, нефтеперерабатывающие заводы), когда рабочие планы счетов приводились в соответствие со структурой предприятия для определения результатов деятельности по центрам возникновения затрат (от генеральных директоров до участков)» [6].

затрат по учету командировочных расходов рабочего плана счетов в структурированном виде в рамках US GAAP.

Счет 80103900 (Travel expense – «Командировочные расходы») – предназначен для отражения расходов на проживание в гостинице, приобретение билетов, услуг такси, суточных и других расходов, производимых сотрудником во время командировки. Для целей структурирования его можно разбить на подвиды. Поскольку командировки сотрудников могут осуществляться в различных целях, определяемых руководителем отдела, в котором работает сотрудник, расходы следует относить по центрам затрат, закрепленным за каждым подразделением, или в зависимости от цели командировки.

Приведем перечень подразделений (он примерный и является одним из критериев построения счета структурированного рабочего плана счетов бухгалтерского учета):

- административный отдел;
- финансовый отдел;
- медицинский отдел;
- юридический отдел;
- отдел развития продаж и т.д.

Данный перечень отделов будет формировать один из критериев структурированного плана счетов бухгалтерского учета. Каждый критерий, в свою очередь, будет частью номера бухгалтерского счета, например, если необходим аналитический результат по счету 80103900 (Таблица 1) для ответа на вопрос, какую сумму потратил «административный отдел – 1» по каждому из центров затрат по командировке «тренинг – 1», приобрел «авиабилеты – 1».

Для построения аналитического учета командировочных расходов необходимо ввести следующий номер счета: 801039001xxxxxx11x, в котором 80103900 – номер счета бухгалтерского учета командировочных расходов, первая единица задает критерий – «отдел - аналитический отдел», цифры между первой единицей и двумя другими единицами отражают значение центра затрат, вторая единица задает критерий – «цель командировки – тренинг», третья единица – критерий «подвид расхода – авиабилеты», последняя цифра – это критерий, показывающий подлежит ли обложению налогом на доходы физических лиц подвид расхода. Соответственно, применение такого набора критериев при структурированном построении счета бухгалтерского учета позволяет автоматически проанализировать командировочные расходы по приобретению авиабилетов на тренинг сотрудников административного отдела в разрезе центров затрат.

Таблица 1

**Структурирование счета бухгалтерского учета для аналитических целей
и целей налогообложения**

Отдел	Центр затрат	Цель командировки	Подвид расхода	Подлежит обложению налогом на доходы физических лиц	Аналитический результат по счету 80103900	Результат по счету 80103900 для исчисления НДФЛ
Административный - 1, Финансовый - 2, Медицинский - 3, Развития продаж - 4 и др.	9857309, 9857333, 9857424, 9857113, 9857112, 9857126, 9857132 и т.д.	Тренинг - 1, Начальное совещание по клиническому исследованию - 2, региональное совещание - 3, проведение конференции - 4 и т.д.	Авиабилет - 1, Железнодорожный билет - 2, Проживание в гостинице - 3, Интернет - 4, Телефон - 5 и т.д.	У – подлежит, N – не подлежит.	Результат в разрезе агрегированных счетов «Счет – Отдел – Центр затрат – Цель командировки и – Подвид расхода» - детализованный анализ затрат на командировочные расходы для планирования расходов на следующий финансовый год	Результат в разрезе агрегированных счетов «Счет – Центр затрат – Подвид расхода – Подлежит ли обложению НДФЛ» - анализ налогооблагаемых расходов на командировку

Если необходимо рассчитать базовую сумму для начисления НДФЛ (Таблица 1) по видам расходов, следует ввести следующий номер счета: 80103900xxxxxxxxx1У. Для получения результата требуются данные аналитического учета по центру затрат, подвиду расходов и критерию обложения налогом на доходы физических лиц. Но для удержания НДФЛ недостаточно аналитической информации по сотрудникам. Для этих целей следует удлинить критерии структурирования данных, добавив уникальный номер сотрудника.

Подобным образом можно создать систему аналитического учета для всех затратных счетов, если она необходима для управленческих целей.

Таким образом, структурированный план счетов является наиболее гибким, а оптимальное сочетание аналитических критериев в структурировании рабочего плана бухгалтерских счетов позволяет оперативно получать результат напрямую из бухгалтерской системы (SAP) без дополнительных расчетов, сокращая затраты труда и времени на анализ данных бухгалтерского учета.

Еще одним элементом учетной политики организации является график документооборота, утверждаемый приказом об учетной политике.

Рассмотрим сущность документооборота коммерческой организации и предложим варианты его оптимизации.

«Слово «документ» происходит от латинского documentum - доказательство. Под термином «документ» следует понимать письменное доказательство, свидетельство» [4, с. 55]. Согласно ГОСТ Р 5114198 «Делопроизводство и архивное дело. Термины и определения», утвержденному постановлением Госстандарта РФ от 27.02.1998 № 28, документ или документированная информация – это зафиксированная на материальном носителе информация с реквизитами, позволяющими ее идентифицировать [2]. «Надлежащими и достоверными доказательствами исполнения обязательств, проведения финансовых и хозяйственных операций являются первичные документы бухгалтерского учета» [5, с. 99]. В соответствии с п. 18 Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации для составления первичных и сводных учетных документов в бухгалтерском учете могут применяться только бумажные и машинные носители информации [3]. Записи на бухгалтерских счетах производятся только на основании достоверных и полноценных документов. Документ является основанием или подтверждением совершения хозяйственной операции. Оформление хозяйственных операций документами представляет собой документацию, обращение документов с момента их создания или получения, регистрации, обработки до исполнения, передачи внутренним и внешним пользователям и архивирования является документооборотом. Таким образом, понятия документ и документация взаимосвязаны и участвуют в документообороте.

Основы моделирования и организации документооборота закладываются в учетной политике организации, которая должна содержать:

- 1) выбор системы обработки документов: ручной или автоматизированной;
- 2) график документооборота в форме приложения, включающего:
- 3) правила принятия, создания, регистрации, обработки, хранения, передачи пользователям учетных документов, их архивирование и уничтожение;
- 4) ответственных лиц за выполнение этих правил;
- 5) контроль своевременности и правильности следования графику документооборота ответственными лицами;
- 6) ссылку на перечень и назначение неунифицированных или усовершенствованных унифицированных учетных регистров, форм бухгалтерской отчетности, первичных учетных документов, разработанных внутри организации, и приложения, раскрывающие содержание данных документов и порядок их формирования;
- 7) ссылку на круг лиц, имеющих право составлять, подписывать и утверждать документы.

С выбором системы обработки документов проблем практического характера не возникает, за исключением перехода от ручной формы обработки документов на автоматизированную, когда необходимо перенести все правила, принципы, порядок оформления документов в новую форму с минимальным воздействием на содержание, структуру и вид документов, процесс документации.

Практика показала, что не только небольшие, но и средние и крупные организации пренебрегают составлением графика документооборота, что противоречит нормам п. 8 Положения по ведению бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации, в соответствии с которым учетной политикой должны утверждаться правила документооборота. Его элементы требуют тщательной проработки, включающей:

- установление временных рамок для выполнения требований нормативных правовых документов, внутренних управленческих и административных потребностей, удовлетворения потребностей внешних пользователей;

- понятное и рациональное разграничение обязанностей и полномочий участников документооборота;

- моделирование контроля над исполнением графика документооборота в виде инструкций и внутриорганизационных правил проверки выполнения его сроков и надлежащего его соблюдения участниками.

В формировании графика документооборота должен принимать участие главный бухгалтер и основные участники учетного процесса, которые являются специалистами в той или иной области хозяйственной деятельности организации, непосредственными участниками процесса документооборота, руководителями структурных подразделений. Такой подход к построению графика документооборота позволит рационализировать взаимодействие отделов организации и координацию обмена документами, сократит время создания и обработки документов, наладит движение первичных документов, позволит выработать совместные решения по укреплению контрольной функции бухгалтерского учета и обеспечению своевременности составления отчетности. При этом важным аспектом остается психологическое восприятие и готовность сотрудников следовать этому графику, не нарушая его сроки, осознание ответственности, возложенной на них, и последствий несвоевременного выполнения обязанностей.

На соблюдение сроков, установленных графиком документооборота, влияет взаимодействие с внешними пользователями документов. Несмотря на то, что сроки предоставления документации указаны в договорах и соглашениях, они не всегда выполняются партнерами. Поэтому остается рассчитывать на порядочность контрагентов, так как иные инструменты, кроме договоров и соглашений, отсутствуют.

Еще одним компонентом документооборота является наличие унифицированных форм или обязательных реквизитов в документе при отсутствии унифицированной формы и разработке собственных форм внутри организации. Список обязательных реквизитов первичных учетных документов содержится в п. 2 ст. 9 Федерального закона «О бухгалтерском учете» (2011 г.) [1]:

- 1) наименование документа;
- 2) дата составления документа;
- 3) наименование экономического субъекта, составившего документ;
- 4) содержание факта хозяйственной жизни;
- 5) величина натурального и (или) денежного измерителя факта хозяйственной жизни с указанием единиц измерения;
- 6) наименование должности лица (лиц), совершившего (совершивших) сделку, операцию и ответственного (ответственных) за правильность ее оформления, либо наименование должности лица (лиц), ответственного (ответственных) за правильность оформления свершившегося события;
- 7) подписи лиц, предусмотренных пунктом 6, с указанием их фамилий и инициалов либо иных реквизитов, необходимых для идентификации этих лиц.

Участникам документооборота следует соблюдать п. 13 Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации [3], в соответствии с которым первичные документы должны составляться в унифицированной форме или содержать все обязательные реквизиты, если унифицированная форма не предусмотрена в альбомах унифицированных форм первичной учетной документации. В противном случае их не принимают к учету. Участники документооборота, не являющиеся сотрудниками отдела бухгалтерии, в большинстве случаев не проверяют наличие обязательных реквизитов или не знают, как должна выглядеть унифицированная форма, какие поля должны быть обязательно заполнены в ней. К сожалению, даже при проведении тренингов для сотрудников по заполнению и проверке обязательных реквизитов в первичных учетных документах ситуация с предоставлением неполноценных документов имеет незначительную положительную динамику, так как это дополнительная нагрузка во время выполнения персоналом должностных обязанностей. Между тем при проверке государственных органов правомерности регистрации той или иной хозяйственной операции в бухгалтерском учете и верности расчетов при уплате организацией налогов, возможны судебные споры и дополнительные издержки, уменьшающие финансовые результаты деятельности.

Не все операции с объектами бухгалтерского учета можно зарегистрировать с помощью унифицированных форм первичных учетных документов, поэтому организации приходится разрабатывать собственные формы и утверждать их в качестве приложений к графику

документооборота. При этом следующие факторы препятствуют разработке неунифицированных форм:

- высокая трудоемкость учетных работ;
- отсутствие средств для оплаты услуг по разработке форм сторонними организациями;
- недостаточные опыт и знания для составления подобных документов;
- историческая особенность наличия нормативов по всем аспектам бухгалтерского учета, препятствующая выражению профессионального суждения бухгалтера при их отсутствии.

Распорядительная документация (приказы, распоряжения) является особым элементом документооборота. «Хотя требования об унификации формы приказов (распоряжений) нормативными документами не установлено, разработка организацией стандартных бланков и шаблонов для наиболее распространенных ситуаций значительно облегчает как подготовку самого приказа, так и его исполнение сотрудниками» [8, с. 12]. Поэтому в организации за разработку распоряжений и приказов, наличие в них обязательных реквизитов, присвоение им номеров, хранение и передачу документов данного вида в архив должен отвечать определенный отдел или иные ответственные лица. Требуется также определение круга лиц, имеющих право утверждать и подписывать распорядительные документы.

Установление круга лиц, имеющих право подписывать документы, является трудоемким процессом с учетом того, что, например, в крупных компаниях может наблюдаться большая текучесть кадров. В связи с этим необходимо отслеживание движения персонала и корректировка документации. Чтобы сохранить актуальность полномочий лиц, имеющих право подписи, необходимо постоянное обновление приказов, распоряжений, доверенностей, разрешающих утверждать документы. Очевидно, отслеживанием полномочий подписи разного уровня не может заниматься единственный сотрудник. Смоделируем схему установления и поддержания круга лиц, имеющих право подписи тех или иных документов во взаимоотношениях с банком (Рис. 3).

Смоделированную схему рекомендуем использовать в качестве приложения к графику документооборота организаций, которое позволит:

- наглядно представить этапы процесса установления и поддержания круга лиц, имеющих право подписи банковских документов;
- определить его участников, необходимые действия и документы;
- обеспечить контроль над процессом.

Сроки действия полномочий лиц, имеющих право подписи банковских документов, определяются сторонами и зависят от сроков действия доверенностей, от условий договора с банками.

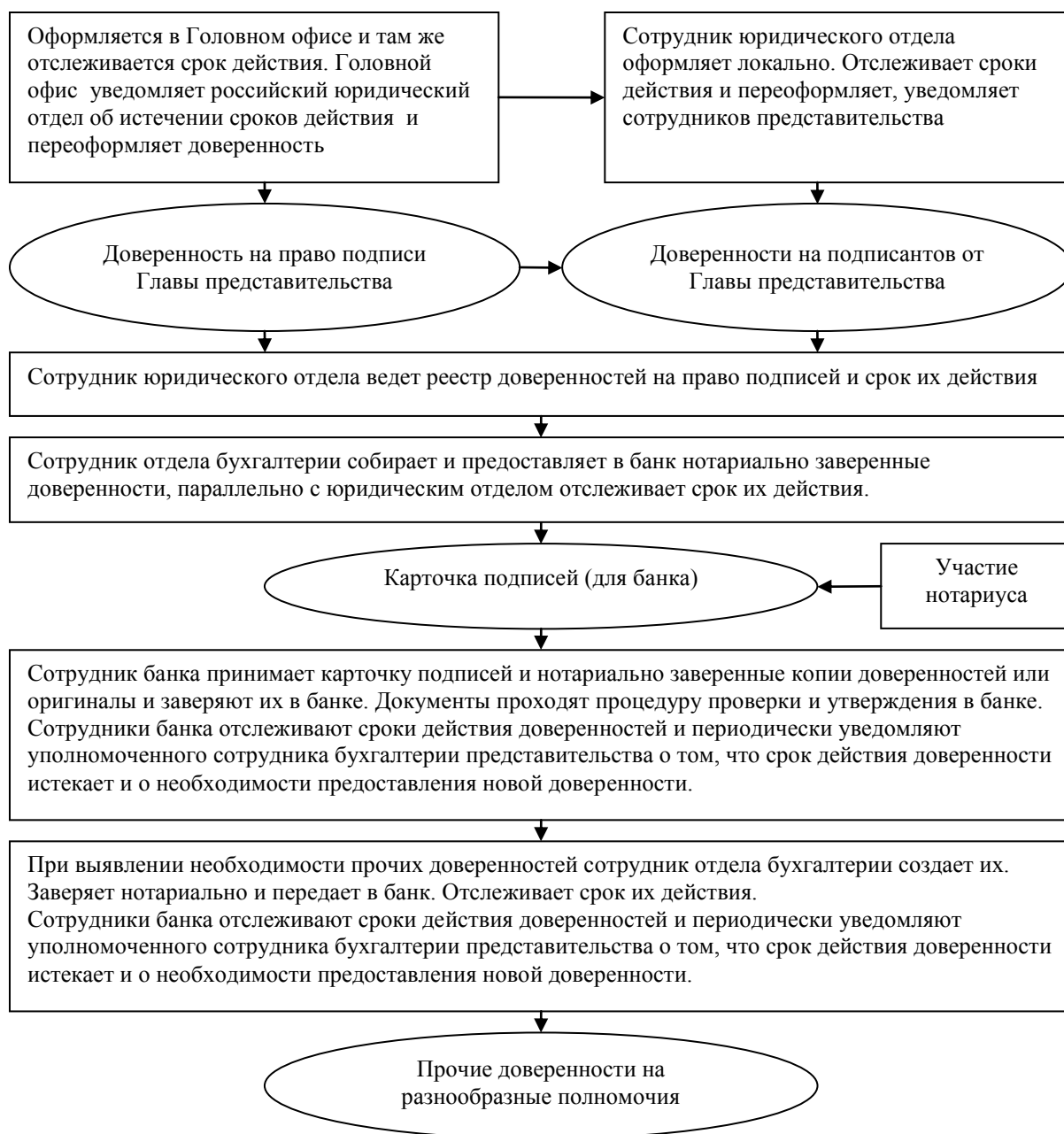


Рис. 3. Процесс установления и поддержания круга лиц, имеющих право подписи банковских документов.

Стратегия многих иностранных организаций в настоящее время направлена на снижение издержек путем глобализации процессов и передачи отдельных функций аутсорсинговым организациям. Она влияет на структуру документооборота экономического субъекта и его сроки. В связи с этим актуален анализ и разработка документооборота на одном из участков бухгалтерского учета. Предложим оптимальный вариант документооборота на участке оформления авансовых отчетов сотрудниками, их утверждения руководителем, регистрации и учета операций по авансовым отчетам, погашения кредита по корпоративным кредитным картам, используемым для оплаты бизнес расходов.

Предложение автора заключается в интеграции систем SAP (системы ведения бухгалтерского учета), EERS (системы оформления авансовых отчетов), банковского портала (с операциями по банковским картам, предназначенным для оплаты корпоративных расходов сотрудников) для снижения издержек и оптимизации документооборота. Представим и проанализируем процесс составления, проверки, утверждения и оплаты расходов по авансовым отчетам в схемы на рис. 4.

Анализ схемы на рис. 4 показал, что в электронный документооборот вовлечены следующие участники:

1. сотрудник, понесший корпоративные расходы;
2. линейный менеджер, проверяющий и утверждающий отчет;
3. бухгалтер, проверяющий отчет и утверждающий его к оплате;
4. аутсорсинговые организации;
5. бухгалтер, занимающийся оплатами;
6. сотрудник организации, обладающий второй подписью;
7. сотрудник представительства, обладающий первой подписью.

Выделим основные преимущества интеграционного решения:

- использование сотрудниками данных, импортируемых аутсорсинговой организацией в систему EERS с сайта банка на ежедневной основе, по расходам, оплаченным корпоративной кредитной картой, что ведет к сокращению затрат времени на составление авансового отчета;

- автоматизация бухгалтерских проводок в SAP на основе импорта данных по авансовым отчетам аутсорсинговой организацией из системы EERS повышает оперативность процесса, снижая трудоемкость учета;

- оптимизация процесса перечисления компенсации расходов по авансовым отчетам сотрудникам, заключающаяся в автоматизации формирования «предложения к оплате» и платежных поручений, исходя из данных SAP, с привлечением аутсорсинговой организации на основе автоматизации операций и контроля их результата.



Рис. 4. Электронный процесс составления, проверки, утверждения авансовых отчетов и выплаты возмещения расходов

Таким образом, аутсорсинговые услуги в совокупности с электронным документооборотом через систему EERS, интегрированную с SAP, ведут к снижению трудоемкости учетных работ и документооборота, но требуют дополнительного контроля по операциям с привлечением

аутсорсинговых организаций. Не исключены также технические сбои работы систем, ошибки, неверный ввод данных при формировании документов, человеческий фактор. Отрицательные аспекты обусловлены рядом причин. Проанализируем основные из них.

Процесс интеграции систем в большей мере охватывает международные экономические субъекты, функционирующие в России и по всему миру, поэтому он носит глобальный характер, что способствует вовлечению в процесс интеграции единого поставщика аутсорсинговых услуг. Для международной иностранной организации, функционирующей в России, поставщик, чаще всего, иностранный. Для полноценного сотрудничества с ним по операциям с авансовыми отчетами требуется предоставление инструкций по перемещению данных по корпоративным картам с сайта банка в систему EERS, по импорту информации по авансовым отчетам из системы EERS в систему SAP, формированию «предложения к оплате», генерированию платежных поручений, корректному указанию назначения платежа в платежном поручении, проведение тренингов по работе с российской документацией.

Однако независимо от этого участие аутсорсинговых организаций в интегрированном процессе работы с авансовыми отчетами существенно снижает эффективность документооборота и учетного процесса, так как удаленные участники не всегда соблюдают установленные сроки, относятся к работе с меньшим усердием и вниманием, чем штатные сотрудники организации, допускают большее количество ошибок. Подобный подход является рискованным, связан с несвоевременной компенсацией расходов по авансовым отчетам сотрудников, поздним отражением расходов в бухгалтерской системе SAP, занижением базы для расчета налогов, нарушением сроков уплаты налогов в государственные органы. В связи с этим полагаем, что включение аутсорсинговой организации в автоматизированную систему документооборота и в работу с инновационными программами нецелесообразно. Экономия издержек на штатный персонал с помощью его замены работниками аутсорсинговой организации принесет выгоды в краткосрочном периоде, но в долгосрочной перспективе вероятны штрафные санкции и дополнительные издержки по найму персонала для обеспечения своевременности документооборота и ведения эффективного бухгалтерского учета хозяйственной деятельности экономического субъекта.

При глобальной интеграции бухгалтерской и платежной систем, системы оформления авансовых отчетов организации также необходимо учитывать особенности нормативно-правового регулирования составления и компенсации расходов по авансовым отчетам. Например, российское нормативно-правовое регулирование бухгалтерского учета не дает права оформлять авансовые отчеты в электронной форме с электронной подписью без распечатки, проверки и наличия оригиналов документов, подписи

бумажных носителей сотрудником и его руководителем. Данный факт снижает эффективность интеграционного предложения и повышает его трудоемкость, так как параллельно с электронным документооборотом существует не менее важный и обязательный - бумажный. После одобрения менеджером расходов по авансовому отчету, сотрудник должен распечатать титульный лист авансового отчета из системы EERS и прочую информацию, которая вносится в систему EERS во время заполнения авансового отчета. К этим документам прикладываются также распечатанные дополнительные формы (командировочное удостоверение, распоряжение о направлении в командировку, расчет суточных, отчет о представительских расходах, путевой лист и т.д.). Они дополняются в хронологической последовательности тематическими документами, подтверждающими соответствующие корпоративные расходы. Комплект документов должен быть подписан сотрудником и его линейным менеджером, если это требуется в соответствии с законодательством.

Соответственно, основные сложности интеграции систем при глобализации операций и документооборота по авансовым отчетам – это единый поставщик аутсорсинговых услуг и проанализированные выше особенности сотрудничества с ним, требования нормативно-правового регулирования в различных странах.

Кроме того, в связи интеграцией нескольких систем процесс оформления авансового отчета, проверки, утверждения, обработки и компенсации должен быть существенно перестроен. Для этого вносятся изменения в учетную политику, процессы и процедуры организации, модифицируется график и методология работы с авансовыми отчетами, появляется необходимость контроля действий аутсорсинговой организации со стороны экономического субъекта. Эти меры требуют времени и большей нагрузки на трудовые ресурсы компании. Но следует понимать, что они единовременные, способствуют улучшению документооборота как части учетной политики по учету операций с авансовыми отчетами и корпоративными картами и нацелены на:

- сокращение трудозатрат на обработку и согласование авансовых отчетов, контроль получения оригиналов документов, создание бухгалтерских проводок;

- отказ от создания индивидуального шаблона формы авансового отчета при приеме на работу нового сотрудника, так как система интегрирована со справочниками отдела кадров, позволяющими автоматически добавлять данные о новом сотруднике в систему EERS и отслеживать все его дальнейшие карьерные перемещения;

- оперативное отслеживание статуса авансового отчета в системе EERS, позволяющее контролировать отчет на этапе создания, отправки на утверждение руководителю, утверждения руководителем, возвращения руководителем или бухгалтером на доработку, компенсации расходов;

- установление ограничений (лимитов) по отдельным видам расходов, что является инструментом контроля, который позволяет отслеживать нарушения процедур, процессов организации, нормативно-правового регулирования;

- контроль наличия документов, подтверждающих корпоративные расходы, и сокращение времени ввода расходов в авансовый отчет с помощью импорта операций по картам с сервера банка в систему EERS;

- автоматизацию создания платежных поручений для компенсации расходов по авансовым отчетам сотрудников.

Считаем, что интеграция систем, автоматизация, внедрение инновационных программ существенно улучшает процесс электронного документооборота: повышает его качество, оперативность и аналитичность. Но преимущества в большей степени относятся к электронной стороне документооборота. Бумажная сторона несущественно оптимизируется. Единственное преимущество – это возможность распечатки титульного листа авансового отчета из системы EERS с заполненными данными по корпоративным расходам сотрудника за календарный месяц. Проблема заключается в обязательном подписании документов сотрудником и руководителем, что увеличивает сроки одобрения расходов по авансовому отчету руководителем, если например, сотрудник трудоустроен как «надомник» в отдаленном регионе, а руководитель находится в офисе или в командировке в другом регионе. Необходимо время для отправления документов почтой. Соответственно, оплата расходов по авансовому отчету осуществляется с опозданием, также есть вероятность утери документов курьерами и почтовыми службами. Полагаем, что оптимизация бумажного документооборота может быть устранена путем законодательного разрешения электронного подписания авансовых отчетов сотрудником и руководителем, проверки расходов из авансового отчета на основании копий документов, подтверждающих расходы. Опции, позволяющие создавать авансовый отчет в электронном виде сотрудником, отправлять его на электронное подписание руководителем через удаленный доступ с приложением копий документов, подтверждающих расходы сотрудника, существуют на данный момент в EERS. Данная система позволяет также отслеживать получения оригинальных версий авансовых отчетов с помощью считывания штрих-кода с титульного листа авансового отчета и наличия отчета в системе по полученным и отсутствующим оригиналам авансовых отчетов.

Полагаем, что разработанные предложения позволят оптимизировать документооборот: улучшат качество и информативность документации, сократят время на обработку первичных учетных документов, повысят эффективность взаимодействия служб, минимизируют в долгосрочной перспективе налоговые риски.

Использованные источники:

1. О бухгалтерском учете [Электронный ресурс] / Федеральный закон от 6.12.2011 № 402-ФЗ // Министерство финансов Российской Федерации : официальный сайт. URL: <http://www.minfin.ru>.
2. Государственный стандарт Российской Федерации «Делопроизводство и архивное дело. Термины и определения» ГОСТ Р 5114198 [Электронный ресурс] / Постановление Госстандарта РФ от 27.02.1998 № 28 // Информационно-правовой портал «Гарант»: официальный сайт. URL: <http://base.garant.ru>.
3. Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации [Электронный ресурс] / Приказ Министерства финансов РФ от 29.07.1998 № 34н (в ред. от 24.12.2010 № 186н) // Министерство финансов Российской Федерации : официальный сайт. URL: <http://www.minfin.ru>.
4. Агафонова М.Н. Бухгалтерский учет в оптовой и розничной торговле и документооборот [Текст] / М.Н. Агафонова. – М.: ГроссМедиа, 2006. – 704 с.
5. Бычков А.И. Юридическая сила первичных документов бухгалтерского учета [Текст] / А.И. Бычков // Бухгалтерский учет. – 2011. - № 11. – С. 99-101.
6. Варламова В.В. Структурированный рабочий план счетов аутсорсинговой деятельности [Электронный ресурс] / В.В. Варламова. Доступ из правовой системы «Референт» : официальный сайт. URL: <http://referent.mubint.ru/security/8/6393/1>.
7. Графова Т.О. Структурированные планы счетов и их использование в бухгалтерском управлении экономическими процессами [Текст] / Т.О. Графова // Экономический анализ: теория и практика. – 2011. - № 10. – С. 25-32.
8. Евстратова И.В. Документооборот: как издавать приказы? [Текст] / И.В. Евстратова // Бухгалтерский учет. – 2011. - № 6. – С. 12-14.
9. Ильина Л.И. Роль управленческого учета в корпоративном управлении организацией [Электронный ресурс] / Л.И. Ильина, Т.Ф. Юткина // Корпоративное управление и инновационное развитие Севера: Вестник Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета : официальный сайт. URL: <http://koet.syktu.ru/vestnik/2005/2005-3/12.htm>.
10. Кизилев А.Н., Шумилина В.Е. Управленческие аспекты структурированного рабочего плана счетов [Электронный ресурс] / А.Н. Кизилев, В.Е. Шумилина // Научно-образовательный и прикладной журнал «Учет и статистика». – 2007. - №2. – с. 15-20 // Ростовский государственный экономический университет «РИНХ» : официальный сайт. URL: http://www.uchet.rsue.ru/2007_N2/index.htm.

11.Солоненко А.А. Интеграция видов учета в рамках единого плана счетов [Электронный ресурс] / А.А. Солоненко // Научный журнал КубГАУ. – 2011. - №71(07) // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета : официальный сайт. URL: <http://ej.kubagro.ru/2011/07/pdf/37.pdf>.

Наговицына О.В.

соискатель кафедры «Бухгалтерский учет»

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

АНАЛИЗ УЧЕТА МАТЕРИАЛЬНО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ

ЗАПАСОВ И НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ ПРИ

ФОРМИРОВАНИИ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ

Моделирование учета материально-производственных запасов в процессе формирования учетной политики применяется в бухгалтерском учете организаций разных сфер деятельности: торговой, производственной, строительной, услуг, сельскохозяйственной, добывающей и др. Данный вид активов можно приобретать, производить, продавать, хранить, использовать, перепродавать и т.д. Сотрудники бухгалтерии и иные ответственные лица осуществляют количественный и стоимостной учет материально-производственных запасов. Следовательно, операции с данными активами и их результаты должны быть контролируемыми, оцениваемыми и проверяемыми в количественном и в денежном выражении. Совокупность операций и процедур контроля требуют их нормативно-правового регулирования. Оно существует на практике, но в нем наблюдаются противоречия, которые необходимо выявлять и нивелировать, совершенствуя нормативные правовые акты в области учетной политики организации.

Исследование нормативно-правового регулирования учета материально-производственных запасов позволило выявить следующие противоречия:

- различие правил учета в документах нормативно-правового регулирования бухгалтерского и налогового учета;
- разнонаправленность российских положений по бухгалтерскому учету и международных стандартов финансовой отчетности в отношении объекта регулирования.

Проанализируем определения товара и выделим общие аспекты и различия в нормативных правовых актах, регулирующих бухгалтерский и налоговый учет, учет для целей МСФО (Таблица 1).

Таблица 1

Определение понятия «товар» в нормативных правовых актах, регулирующих бухгалтерский и налоговый учет

№	Название источника	Определение товара

1	Гражданский кодекс РФ	Товаром по договору купли-продажи могут быть любые вещи с соблюдением правил, предусмотренных ст. 129 Гражданского кодекса (ст. 455, п. 1), посвященной оборотоспособности объектов гражданских прав (особенностям отчуждения и перехода прав на объект от одного лица к другому)
2	Налоговый кодекс РФ	Товаром признается любое имущество, реализуемое либо предназначенное для реализации. В целях регулирования отношений, связанных с взиманием таможенных платежей, к товарам относится и иное имущество, определяемое в соответствии с таможенным законодательством Таможенного союза и законодательством Российской Федерации о таможенном деле (ст. 38)
3	Таможенный кодекс Таможенного Союза	Товар - любое движимое имущество, перемещаемое через таможенную границу, в том числе носители информации, валюта государств - членов таможенного союза, ценные бумаги и (или) валютные ценности, дорожные чеки, электрическая и иные виды энергии, а также иные перемещаемые вещи, приравненные к недвижимому имуществу (ст. 4, п.1, пп. 35)
4	Федеральный закон «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» от 8.12.2003 № 164-ФЗ (в ред. от 6.12.2011 № 409-ФЗ)	Товар - являющиеся предметом внешнеторговой деятельности движимое имущество, отнесенные к недвижимому имуществу воздушные, морские суда, суда внутреннего плавания и смешанного (река - море) плавания и космические объекты, а также электрическая энергия и другие виды энергии. Транспортные средства, используемые по договору о международных перевозках, не рассматриваются в качестве товара (ст. 2, п. 26)
5	«Учет материально-производственных запасов» (ПБУ 5/01)	Товары являются частью материально-производственных запасов, приобретенных или полученных от других юридических или физических лиц, и предназначенные для продажи (п. 2)
6	МСФО (IAS) 2 «Запасы»	К запасам относятся и товары, купленные и предназначенные для перепродажи, включая, например, товары, купленные предприятием розничной торговли и предназначенные для перепродажи, или землю и другое имущество, предназначенные для перепродажи (п. 8)

Данные таблицы 1 свидетельствуют о следующих основных общих чертах товаров:

- отождествление с вещью, имуществом, продуктом труда;
- участие в процессе реализации (купли-продажи) и обмена;
- удовлетворение потребностей получателя или покупателя.

В Гражданском кодексе РФ рассматривает товар трактуется в качестве вещественного объекта с позиции перехода гражданских прав собственности на него от одного лица к другому. В определении Налогового кодекса РФ акцент смещен в сторону реализации имущества, в ходе которой организация, реализующая товар, получает доход, с которого она обязана перечислить налог на добавленную стоимость, налог на прибыль и др. В тексте Таможенного кодекса Таможенного союза внимание сосредоточено на способности товара (движимого и недвижимого имущества) перемещаться через таможенную границу. В Федеральном законе «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» от 8.12.2003 № 164-ФЗ (в ред. от 6.12.2011 № 409-ФЗ) подчеркивается, что товар (имущество) должно участвовать во внешнеторговой деятельности. ПБУ 5/01 «Учет материально-производственных запасов» содержит признаки товара как объекта бухгалтерского: принадлежность к группе

материально-производственных запасов, приобретение или получение от другого юридического или физического лица, обязательная перепродажа товара. В МСФО 2 «Запасы» товары отнесены к группе запасов. Для них характерны операции приобретения и перепродажи, что соответствует определению товара в ПБУ 5/01 «Учет материально-производственных запасов».

Интернет-ресурсы дают следующие определения товара: товар - это «...продукт труда, удовлетворяющий потребность человека посредством купли-продажи» [9], товар - это «...любая вещь, которая участвует в свободном обмене на другие вещи. Продукт труда, способный удовлетворить человеческую потребность и специально произведённый для обмена. Предметы, произведённые для личного потребления, в экономическом смысле товарами не являются» [17].

Подводя итог, отметим, что в зависимости от источника товар выступает в роли предмета, имущества, части материально-производственных запасов, вида запаса, продукта труда и обмена. В определение понятия «товар» каждый источник вносит свою специфику в зависимости от сферы его применения. В зависимости от вида и условий хозяйственной деятельности экономического субъекта для отнесения объекта к категории «товар» в бухгалтерском учете применяется определенный нормативный правовой акт или совокупность нормативных правовых актов (Таблица 1).

По нашему мнению, в основе определения следует использовать понимание, принятое в ПБУ 5/01 «Учет материально-производственных запасов». Товаром является объект учета, удовлетворяющий следующим критериям:

- объект учета приобретен или получен от других юридических или физических лиц;
- объект предназначен для продажи (реализации), перепродажи, находится в процессе реализации;
- объект является имуществом и может быть отнесен к группе материально-производственных запасов (группе запасов).

Трактовка понятия товар может использоваться для отнесения объекта учета к категории «товар» для целей бухгалтерского учета, налогообложения и в рамках МСФО, поскольку не противоречит определению товара в этих документах.

Один из критериев отнесения объекта учета к категории «товар» - это его предназначение для продажи (реализации), перепродажи или непосредственно реализация. Торговые организации осуществляют торговые операции в виде оптовой и розничной торговли, соответственно, могут реализовывать товар двумя способами. Под оптовой торговлей подразумевается продажа и приобретение товаров юридическими лицами в рамках их предпринимательской деятельности. «Розничная торговля – вид

предпринимательской деятельности в сфере торговли, связанный с реализацией товаров потребительского назначения непосредственно потребителю для личного, семейного, домашнего использования» [16, с. 3]. Следовательно, основное отличие оптовой торговли от розничной – это конечный получатель товара: юридическое лицо или физическое лицо.

Рассмотрим проблемы организации учета в оптовой торговле и сформулируем предложения по изменению его нормативно-правового регулирования.

Моделируя учетную политику по операциям с товарами, следует исходить из следующих задач в учете:

- рациональной организации складского учета;
- своевременности, полноты, законности, целесообразности товарных операций;
- оптимального выбора способов оценки товаров;
- своевременной инвентаризации товаров с соблюдением правил ее проведения и оформления;
- контроля за соблюдением нормативов товарных запасов, контроля товаров с истекающим сроком годности, своевременного их уничтожения;
- составления графика документооборота с указанием сроков, правил и ответственных лиц.

Стремление к выполнению этих задач обуславливается своевременным обеспечением качественной информацией внутренних и внешних пользователей о состоянии и движении товаров, доходах и расходах по торговым операциям, о расчетах между поставщиками и подрядчиками.

Одной из проблем в формировании и анализе учетной политики является порядок учета скидок на товары в бухгалтерском и налоговом учете [13, с. 15-18].

Определение понятия «скидка» отсутствует в законодательных документах и практически не регулируется действующими нормами и правилами. Скидка - это фактически изменение цены единицы товара и следующая за этим корректировка у налогоплательщика. Организации, желающие заинтересовать покупателя и повысить спрос на товар, применяют разнообразные виды скидок (Таблица 2), наряду с которыми зачастую используется предоставление премий, бонусов покупателю или их накопление.

**Моделирование бухгалтерского и налогового учета скидок на товар
в учетной политике организаций**

Предоставлен ие скидок на товар	Налоговый учет	Бухгалтерский учет	Рекомендации по минимизации трудностей, препятствий, расхождений регулирования учета предоставления скидок на товар
(а) в момент отгрузки товара	Нет необходимости в корректировке	Нет необходимости в корректировке	Все документы составляются сразу с учетом скидок
(б) после отгрузки товара	1) Оформление и подача уточненной декларации продавцу и покупателю 2) Отрицательный счет-фактура не признается налоговыми органами 3) Образуются пени у покупателя по НДС 4) Требуется изменение базы по налогу на прибыль у продавца 5) Покупателю необходимо корректировать стоимость приобретенных товаров, если он их уже реализовал, то это проблематично	1) Исправления первичных документов, счетов- фактур, книг покупок и книг продаж 2) Отрицательный счет-фактура не признается Минфином РФ	Не использовать данный вариант скидки до внесения изменений в Налоговый кодекс РФ. Применять вариант (а) или (с)
(с) в виде предоставлен ия бонусов и премий покупателю	1) Выплата премии не облагается налогом на добавленную стоимость 2) Выплата включается в базу по налогу на прибыль 3) У покупателя возникает внереализационный доход в размере премии 4) Если бонус в виде товара, то требуется обложение НДС, но покупатель не сможет принять его к вычету, так как это безвозмездная передача, а не приобретение	Нет необходимости в корректировке	Использовать преимущественно премии и бонусы в денежной форме

Анализ содержания таблицы 2 показал, что при моделировании учетной политики в организациях оптовой торговли разумно включить в нее вариант «а» - предоставление скидок на товар в момент отгрузки. Он наименее трудоемкий, не требующий дополнительных корректировок в налоговом и бухгалтерском учете. Предоставление премий и бонусов варианта «с» по безопасности применения с точки зрения законодательства можно поставить на второе место. Но если бонус или премия предоставлены в виде безвозмездной передачи товара, то у покупателя могут возникнуть трудности с вычетом налога на добавленную стоимость.

Наиболее рискованным видом скидок с точки зрения законодательства и обращения в суд для разрешения споров с налоговыми органами и требующим максимального количества дополнительных действий со

стороны бухгалтера для целей бухгалтерского и налогового учета является вариант «b» - предоставление скидок на товар после отгрузки товара. Для применения метода «b» без рисков требуется изменение Налогового кодекса РФ путем включения нормы о правомерности выставления отрицательного счета-фактуры на сумму скидки, а также введения определения скидки на товары в Налоговый кодекс РФ.

Доработки требуют также п. 12 ПБУ 5/01 «Учет материально-производственных запасов», согласно которому фактическая себестоимость материально-производственных запасов, в которой они приняты к бухгалтерскому учету, не подлежит изменению, кроме случаев, установленных законодательством Российской Федерации. Необходимость трансформации обусловлена отсутствием конкретизации случаев, когда возможно изменение фактической себестоимости материально-производственных запасов. Отсутствие в положении по бухгалтерскому учету ссылки на законодательные акты дает возможность постоянно изменять законодательство без изменения ПБУ 5/01 «Учет материально-производственных запасов», что неудобно бухгалтерам, моделирующим учетную политику организации. Данная ситуация может провоцировать спорные вопросы, ведущие к судебным процессам с налоговыми органами, дополнительные затраты, затрудняющие деятельность субъекта хозяйствования.

С понятием скидки связано противоречие между МСФО и ПБУ, возникающее при определении балансовой стоимости товаров. В соответствии с п. 12 ПБУ 5/01 «Учет материально-производственных запасов» [4], скидка не вычитается из затрат на приобретение товаров, а в рамках МСФО она вычитается из расходов на покупку. Таким образом, при следовании ПБУ 5/01 «Учет материально-производственных запасов» балансовая стоимость товаров будет выше, чем при ведении учета в соответствии с МСФО. Этот фактор необходимо учитывать, если требуется параллельное ведение бухгалтерского учета в рамках ПБУ и МСФО.

Скидка в бухгалтерском учете продавца отражается в составе прочих расходов. Аналогичный подход свойственен налоговому учету (включается в состав внереализационных расходов) при получении скидки после отгрузки товаров, несмотря на то, что в перечне расходов ст. 250 Налогового кодекса РФ [1] скидки не указаны, и он является открытым. В рамках п. 10 МСФО 18 «Выручка» скидка не является расходом, она уменьшает выручку [2].

Таким образом, при сближении ПБУ с МСФО приведенные противоречия не позволят сблизить налоговый и бухгалтерский учет. Поэтому конвергенция российских положений с международными стандартами в отношении отражения скидки в учете товаров нецелесообразна. Рационален подход ведения бухгалтерского учета на базе его совмещения с налоговым учетом в виде единого административного (имущественного) учета с соответствующим внесением изменений в

российское законодательство. Ведение учета скидок на товары в рамках МСФО или ПБУ, максимально схожих с МСФО, для целей формирования показателей финансовой отчетности должно осуществляться только теми организациями, которым это необходимо для привлечения иностранных инвестиций.

Таким образом, для модернизации и оптимизации учета скидок на товары в ходе исследования были обоснованы следующие предложения:

- выбор наименее рискованного способа предоставления скидок на товар в виде предоставления бонусов и премий покупателю в учетной политике организации;

- конкретизация случаев в ПБУ 5/01 «Учет материально-производственных запасов», когда возможно изменение фактической себестоимости материально-производственных запасов: необходимо включить закрытый перечень случаев в ПБУ или дать прямую ссылку на нормативный правовой документ, в котором содержится этот перечень;

- ведение двойного учета товаров в случае необходимости и при наличии скидок по ПБУ и МСФО для точного определения балансовой стоимости товаров и исключения завышения или занижения их балансовой стоимости;

- параллельный учет операций по реализации товаров у покупателя, если это требуется, в связи с разницей отражения скидки в качестве расхода в соответствии с ПБУ и Налоговым кодексом РФ и в виде уменьшения выручки по МСФО.

Неоднозначным вопросом бухгалтерского и налогового учета является также порча товаров. Выявлено, что некоторые организации скрывают факты порчи товара, используя следующие неправомерные способы:

- возмещение потерь за счет материально-ответственных лиц, которое приводит к непрерывному обновлению кадров;

- преднамеренный обсчет, обвес покупателей для возмещения потерь;

- отсутствие учета и ведения документов дополнительного («черного») оборота, скрывающего фактические потери товара.

В ходе изучения практики учета порчи товара выявлены причины недобросовестного подхода:

- отсутствие должного опыта и знаний сотрудника организации в области бухгалтерского и налогового учета;

- невыполнение требований законодательства о периодическом проведении инвентаризации товаров;

- недостаток оборотных ресурсов и стремление снизить издержки на экспертизу, уничтожение испорченного товара, товара с истекшим сроком годности;

– противоречивость правил Налогового кодекса РФ в отношении восстановления налога на добавленную стоимость (НДС) и расчета базы по налогу на прибыль по испорченным товарам, товарам с истекшим сроком годности.

Методика отражения порчи товаров в бухгалтерском и налоговом учете может не формулироваться при разработке учетной политики организации по причинам, изложенным выше. Считаем данный подход неверным, так как установление действий бухгалтера и иных лиц при порче, истечении срока годности товара определяет дальнейшие взаимоотношения организации с материально-ответственными лицами, налоговыми органами, иными третьими сторонами, позволяет избежать спорных ситуаций, штрафных санкций, судебных процессов. Моделирование позволяет разработать инструкции, которым должны следовать участники учетного процесса в ходе регистрации тех или иных фактов хозяйственной деятельности.

Рассмотрим варианты моделирования учетной политики организации в отношении учета порчи, брака, истечения срока годности товаров в торговой деятельности фармацевтических организаций на примере лекарств для целей бухгалтерского и налогового учета. Этот вид товара представляет особый интерес, так как лекарственные средства не могут списываться при их непригодности к использованию по нормам естественной убыли в отличие от других товаров.

Анализ практики учета показал, что при построении учетной политики для целей бухгалтерского и налогового учета порчи, брака, истечения срока годности лекарств в фармацевтических организациях, как правило, предусматривают положения, регулирующие:

- порядок учета брака и потерь от брака, порчи, истечения срока годности лекарств;
- создание резерва под уничтожение лекарственных средств с истекающим сроком годности;
- восстановление НДС по медикаментам, подлежащим уничтожению (для целей налогообложения);
- принятие расходов по уничтожению лекарств с истекшим сроком годности, просроченных и испорченных медикаментов в целях налога на прибыль организации (для целей налогообложения).

Включение этих положений в учетную политику позволяет сформировать ее с учетом особенностей хозяйственной деятельности. Практика показывает, что в учетной политике для целей бухгалтерского учета часто не прослеживается последовательность в изложении материала, в нее также включаются вопросы, касающиеся налогообложения. Например, правило восстановления НДС с лекарственных средств, подлежащих уничтожению, отражается в учетной политике фармацевтической организации для целей бухгалтерского учета, что, на наш, взгляд неверно.

Данную норму следует перенести в учетную политику для целей налогового учета.

Для создания резерва под уничтожение лекарственных средств с истекающим сроком годности фармацевтическим организациям требуется определение нормы, так как: «Бой, брак, порча, потери за счет истечения срока годности лекарственных средств не списываются по нормам естественной убыли» [15, с. 124]. Таким критерием является характеристика товара: испорчен, с истекшим сроком годности, бракованный и др. В отличие от других товаров выделенные критерии при моделировании учетной политики позволяют определить и конкретизировать круг товаров, подлежащий уничтожению и потенциальному уничтожению, создать резерв под эти цели.

Основные проблемы, обусловленные неточностями Налогового кодекса РФ, возникают при учете уничтожения испорченных, просроченных, бракованных лекарств для целей налогообложения.

В отношении налога на прибыль организации перечень расходов, приведенный в п. 1 ст. 252 в главе 25 Налогового кодекса РФ, является открытым. Это дает возможность отражать в целях налогообложения прибыли любые документально подтвержденные и обоснованные затраты, признаваемые в соответствии с пп. 49 п. 1 ст. 264 Налогового кодекса РФ. Но так как перечень открыт, со стороны налоговых органов могут возникать вопросы по правомерности уменьшения базы по налогу на прибыль при уничтожении испорченных, бракованных медикаментов с истекшим сроком годности. Считаем, что в учетную политику фармацевтической организации для целей налогообложения следует включить пункт следующего содержания: «Приобретение лекарственных средств связано с ведением предпринимательской деятельности и изначально направлено на их реализацию и извлечение прибыли, поэтому расходы в виде стоимости приобретенных лекарств, подлежащих уничтожению, а также затраты, связанные с ликвидацией лекарств, следует учитывать в целях налогообложения прибыли на основании пп. 49 п. 1 ст. 264 Налогового кодекса РФ. Расходы подтверждаются документально». Отстаивать правомерность подхода перед налоговыми органами при возникновении спора будет значительно легче.

В российском учете наблюдается противоречивая ситуация с восстановлением НДС по уничтожению медицинских препаратов: «Лекарственные средства с истекшим сроком, пришедшие в негодность и фальсифицированные, подлежат уничтожению...» (п. 2 ст. 31 Федерального закона от 22.06.98 № 86-ФЗ «О лекарственных средствах») [12]. Из этого следует, что не уничтожать их организация не имеет права, но при этом появляется необходимость восстановления НДС в соответствии с ст. 170 главой 21 Налогового кодекса РФ, принятого к вычету. Данная статья не носит конкретного характера, однозначное мнение со стороны Министерства

финансов РФ, Высшего арбитражного суда и налоговых органов, дающих разъяснения по данному вопросу Налогового кодекса РФ, отсутствует. В связи с этим фармацевтическая организация идет на риск, если не восстанавливает НДС. Соответственно, в учетной политике для целей налогового учета предлагаем следующее положение: «НДС, ранее подлежащий вычету, восстанавливается при обнаружении брака в периоде его выявления, при истечении срока годности, при несоответствии лекарства стандартам качества, при запрещении для продажи согласно приказу Росздравнадзора». Подобный прием позволит избежать налоговые риски.

Таким образом, для решения спорных вопросов в учете порчи, брака, истечения срока годности лекарственных средств следует включить в учетную политику для целей налогообложения уточнения о признании расходов для исчисления налога на прибыль и восстановлении НДС.

Для многих российских организаций нематериальные активы не являются объектом бухгалтерского учета, так как их хозяйственная деятельность в большей степени связана с торговлей и оказанием услуг. Но с каждым годом темпы развития высоких технологий растут. Поэтому роль учета интеллектуальной собственности, чем, в большинстве случаев являются нематериальные активы, возрастает. В связи с этим нормативно-правовое регулирование бухгалтерского учета движения нематериальных активов требует модернизации.

В процессе перехода на ПБУ 14/2007 «Учет нематериальных активов» были устранены некоторые различия по сравнению с МСФО 38 «Нематериальные активы». При дальнейшем сближении ПБУ с МСФО будут наблюдаться все большие противоречия между ведением учета для бухгалтерских и налоговых целей, так как Налоговый кодекс РФ не изменяется и не подстраивается под МСФО ввиду разнонаправленности целей их применения. Таким образом, необходимость административного учета, который совместит бухгалтерский и налоговый учет, и учета для целей составления финансовой отчетности, который будет осуществляться в соответствии с МСФО или ПБУ, максимально приближенных к МСФО, объективно необходим. Для подтверждения противоречий и несовпадений норм ПБУ, МСФО, Налогового кодекса РФ в области регулирования учета нематериальных активов проведено сравнение правил учета объектов нематериальных активов в таблице 3.

Таблица 3

Сравнение правил учета объектов нематериальных активов в соответствии с ПБУ, МСФО и Налоговым кодексом РФ

ПБУ 14/2007 «Учет нематериальных активов»		МСФО 38 «Нематериальные активы»	Налоговый кодекс РФ
Определение нематериальных активов (далее НМА)			
Определения нет. Объект признается нематериальным активом при едином выполнении		Идентифицируемый немонетарный актив, не имеющий физической формы	Приобретенные и (или) созданные налогоплательщиком

условий (критериев отнесения к нематериальным активам)		результаты интеллектуальной деятельности и иные объекты интеллектуальной собственности (исключительные права на них), используемые в производстве продукции (выполнении работ, оказании услуг) или для управленческих нужд организации в течение длительного времени (продолжительностью свыше 12 месяцев)
Критерии отнесение к НМА		
- Объект способен приносить организации экономические выгоды в будущем; - Организация имеет право на получение экономических выгод, которые данный объект способен приносить в будущем, а также имеются ограничения доступа иных лиц к таким экономическим выгодам (контроль над объектом); - Возможность выделения или отделения (идентификации) объекта от других активов; - Объект предназначен для использования в течение длительного времени, т.е. срока полезного использования, продолжительностью свыше 12 месяцев или обычного операционного цикла, если он превышает 12 месяцев; - Организацией не предполагается продажа объекта в течение 12 месяцев или обычного операционного цикла, если он превышает 12 месяцев; - Фактическая (первоначальная) стоимость объекта может быть достоверно определена; - Отсутствие у объекта материально-вещественной формы	- Идентифицируемость; - Контроль над ресурсом; - Наличия будущих экономических выгод. Нематериальный актив подлежит признанию тогда и только тогда, когда: - существует вероятность того, что предприятие получит ожидаемые будущие экономические выгоды, проистекающие из актива; - себестоимость актива можно надежно оценить	- Способность приносить налогоплательщику экономические выгоды (доход); - Надлежаще оформленные документы, подтверждающие существование самого нематериального актива и (или) исключительного права у налогоплательщика на результаты интеллектуальной деятельности (в том числе патенты, свидетельства, другие охранные документы, договор уступки (приобретения) патента, товарного знака)
Сравнение видов НМА		
- Гудвилл (деловая репутация); - Товарные знаки, бренды могут быть включены в состав НМА; - Лицензии – не относятся к НМА; - НИОКР – относятся, если дали положительный результат; - Произведения науки, литературы и искусства; программы для электронных вычислительных машин; изобретения; полезные модели; селекционные достижения; секреты производства	- Гудвилл (деловая репутация) – регулируется отдельным IFRS3; - Товарные знаки, бренды - могут быть включены в состав НМА, если не созданы самой организацией; - Лицензии – могут быть отнесены в состав НМА; - Опытно-конструкторские работы относятся к НМА, а научно-исследовательские работы не	1) Исключительное право на: - на товарный знак, знак обслуживания, наименование места происхождения товаров и фирменное наименование; - на изобретение, промышленный образец, полезную модель; - на использование программы для ЭВМ, базы данных;

(ноу-хау); - Нематериальными активами не являются: расходы, связанные с образованием юридического лица (организационные расходы); интеллектуальные и деловые качества персонала организации, их квалификация и способность к труду	относятся; - Организационные расходы при образовании юридических лиц – не относятся к НМА	- на использование топологии интегральных микросхем; - на селекционные достижения; 2) Владение "ноу-хау", секретной формулой или процессом, информацией в отношении промышленного, коммерческого или научного опыта. 3) К нематериальным активам не относятся: - не давшие положительного результата НИОКР и технологические работы; - интеллектуальные и деловые качества работников организации, их квалификация и способность к труду
Единица учета НМА		
Единицей бухгалтерского учета нематериальных активов является инвентарный объект	-	Объект имущества
Первоначальная стоимость НМА		
Нематериальный актив принимается к бухгалтерскому учету по фактической (первоначальной) стоимости, определенной по состоянию на дату принятия его к бухгалтерскому учету. Фактической (первоначальной) стоимостью нематериального актива признается сумма, исчисленная в денежном выражении, равная величине оплаты в денежной и иной форме или величине кредиторской задолженности, уплаченная или начисленная организацией при приобретении, создании актива и обеспечении условий для использования актива в запланированных целях. Расходами на приобретение нематериального актива являются: - суммы, уплачиваемые в соответствии с договором об отчуждении исключительного права на результат интеллектуальной деятельности или на средство индивидуализации правообладателю (продавцу); - таможенные пошлины и таможенные сборы; - невозмещаемые суммы налогов, государственные, патентные и иные пошлины, уплачиваемые в	Нематериальный актив первоначально оценивается по себестоимости. Себестоимость отдельно приобретенного нематериального актива включает в себя: - цену покупки нематериального актива, включая импортные пошлины и невозмещаемые налоги на покупку, после вычета торговых скидок и уступок; - любые затраты, непосредственно относящиеся к подготовке актива к использованию по назначению. В себестоимость самостоятельно созданного НМА входят все прямые затраты, необходимые для создания, производства и подготовки этого актива к использованию в соответствии с намерениями руководства. Примерами прямых затрат являются: - затраты на материалы и услуги, использованные при создании нематериального актива; - затраты на вознаграждения работникам (в значении, определенном в МСФО (IAS) 19), возникающие в связи с созданием нематериального актива;	Первоначальная стоимость НМА - это сумма расходов на их приобретение (создание) и доведение до состояния, пригодного для использования, за исключением налога на добавленную стоимость и акцизов, кроме случаев, предусмотренных Налоговым кодексом РФ. Стоимость НМА, созданных самой организацией, - это сумма фактических расходов на их создание, изготовление (в том числе материальных расходов, расходов на оплату труда, расходов на услуги сторонних организаций, патентные пошлины, связанные с получением патентов, свидетельств), за исключением сумм налогов, учитываемых в составе расходов в соответствии с Налоговым кодексом РФ

связи с приобретением нематериального актива; - вознаграждения, уплачиваемые посреднической организацией и иным лицам, через которые приобретен нематериальный актив; - суммы, уплачиваемые за информационные и консультационные услуги, связанные с приобретением нематериального актива; - иные расходы, непосредственно связанные с приобретением нематериального актива и обеспечением условий для использования актива в запланированных целях. - суммы, уплачиваемые за выполнение работ или оказание услуг сторонним организациям по заказам, договорам подряда, договорам авторского заказа либо договорам на выполнение научно-исследовательских, опытно-конструкторских или технологических работ; - расходы на оплату труда работников, непосредственно занятых при создании нематериального актива или при выполнении научно-исследовательских, опытно-конструкторских или технологических работ по трудовому договору; - отчисления на социальные нужды (в том числе единый социальный налог); - расходы на содержание и эксплуатацию научно-исследовательского оборудования, установок и сооружений, других основных средств и иного имущества, амортизация основных средств и нематериальных активов, использованных непосредственно при создании нематериального актива, фактическая (первоначальная) стоимость которого формируется; - иные расходы, непосредственно связанные с созданием нематериального актива и обеспечением условий для использования актива в запланированных целях. Не включаются в расходы на приобретение, создание	- выплаты, необходимые для регистрации юридического права; - амортизация патентов и лицензий, использованных для создания нематериального актива. МСФО (IAS) 23 устанавливает критерии признания процентов в качестве элемента себестоимости самостоятельно созданного нематериального актива. Примерами затрат, не включаемых в состав себестоимости нематериального актива, являются: - затраты, связанные с внедрением новых продуктов или услуг (включая затраты на рекламу и проведение мероприятий по их продвижению); - затраты, связанные с ведением коммерческой деятельности на новом месте или с новой категорией клиентов (включая затраты на обучение персонала); - административные и прочие общие накладные расходы	

нематериального актива: - возмещаемые суммы налогов, за исключением случаев, предусмотренных законодательством Российской Федерации; - общехозяйственные и иные аналогичные расходы, кроме случаев, когда они непосредственно связаны с приобретением и созданием активов; - расходы по научно-исследовательским, опытно-конструкторским и технологическим работам в предшествовавших отчетных периодах, которые были признаны прочими доходами и расходами. Расходы по полученным займам и кредитам не являются расходами на приобретение, создание нематериальных активов, за исключением случаев, когда актив, фактическая (первоначальная) стоимость которого формируется, относится к инвестиционным		
Срок полезного использования НМА		
Сроком полезного использования является выраженный в месяцах период, в течение которого организация предполагает использовать нематериальный актив с целью получения экономической выгоды (или для использования в деятельности, направленной на достижение целей создания некоммерческой организации). Для отдельных видов нематериальных активов срок полезного использования может определяться исходя из количества продукции или иного натурального показателя объема работ, ожидаемого к получению в результате использования активов этого вида. Определение срока полезного использования нематериального актива производится исходя из: - срока действия прав организации на результат интеллектуальной деятельности или средство индивидуализации и периода контроля над активом; - ожидаемого срока использования актива, в течение которого организация предполагает получать экономические выгоды (или использовать в деятельности,	Срок полезного использования - это: - период времени, на протяжении которого, как ожидается, актив будет иметься в наличии для использования предприятием; - количество единиц продукции или аналогичных единиц, которые предприятие ожидает получить от использования актива. При определении срока полезного использования нематериального актива учитываются многие факторы, в том числе следующие: - предполагаемое использование этого актива предприятием и способность другой руководящей команды эффективно управлять этим активом; - обычный жизненный цикл продукта применительно к этому активу и общедоступная информация о расчетных оценках срока полезного использования аналогичных активов, которые используются аналогичным образом; - техническое, технологическое, коммерческое и другие типы	Определяется, исходя из срока действия патента, свидетельства и (или) из других ограничений сроков использования объектов интеллектуальной собственности в соответствии с законодательством РФ или применимым законодательством иностранного государства, а также исходя из полезного срока использования нематериальных активов, обусловленного соответствующими договорами. По нематериальным активам, по которым невозможно определить срок полезного использования объекта нематериальных активов, нормы амортизации устанавливаются в расчете на срок полезного использования, равный 10 годам (но не более срока деятельности налогоплательщика). По нематериальным активам, указанным в пп. 1-3, 5, 6 абзаца третьего п. 3 ст. 257

направленной на достижение целей создания некоммерческой организации). Срок полезного использования нематериального актива не может превышать срок деятельности организации	устаревания; - стабильность отрасли, в которой функционирует указанный актив, и изменения рыночного спроса на продукты или услуги, произведенные активом; - предполагаемые действия конкурентов или потенциальных конкурентов; - уровень затрат на поддержание и обслуживание данного актива, требуемых для получения ожидаемых будущих экономических выгод от этого актива, а также способность и готовность предприятия обеспечить такой уровень затрат; - период наличия контроля над данным активом и юридические или аналогичные ограничения по использованию этого актива, например, даты истечения срока соответствующих договоров аренды; - зависимость срока полезного использования соответствующего актива от срока полезного использования других активов предприятия	Налогового кодекса РФ, налогоплательщик вправе самостоятельно определить срок полезного использования, который не может быть менее двух лет
Амортизация НМА		
- Линейный способ; - Способ уменьшаемого остатка; - Способ списания стоимости пропорционально объему продукции (работ). Способ определения амортизации нематериального актива ежегодно проверяется организацией на необходимость его уточнения. Если расчет ожидаемого поступления будущих экономических выгод от использования нематериального актива существенно изменился, способ определения амортизации такого актива должен быть изменен соответственно. Стоимость нематериальных активов с определенным сроком полезного использования погашается посредством начисления амортизации в течение срока их полезного использования, если иное не установлено настоящим Положением. Амортизационные отчисления по нематериальным активам начинаются с первого числа	- Прямолинейный метод, - Метод уменьшающегося остатка, - Метод единиц продукции. Метод начисления амортизации нематериального актива с конечным сроком полезного использования должен анализироваться не реже, чем в конце каждого финансового года. Если произошло изменение ожидаемого характера потребления будущих экономических выгод, заключенных в данном активе, то метод начисления амортизации должен быть изменен для отражения изменившегося характера. Амортизация должна начинаться с того момента, когда этот актив становится доступным для использования, т.е. когда его местоположение и состояние обеспечивают возможность его использования в соответствии с намерениями руководства. Используемый метод	- Линейный способ, - Нелинейный способ. Изменение метода начисления амортизации допускается с начала очередного налогового периода. При этом налогоплательщик вправе перейти с нелинейного метода на линейный метод начисления амортизации не чаще одного раза в пять лет. Начисление амортизации по объектам амортизируемого имущества начинается с 1-го числа месяца, следующего за месяцем, в котором этот объект был введен в эксплуатацию. Не подлежит амортизации: - имущество некоммерческих организаций, полученное в качестве целевых поступлений или приобретенное за счет средств целевых поступлений и используемое для осуществления

месяца, следующего за месяцем принятия этого актива к бухгалтерскому учету, и начисляются до полного погашения стоимости либо списания этого актива с бухгалтерского учета. По нематериальным активам с неопределенным сроком полезного использования амортизация не начисляется. По нематериальным активам некоммерческих организаций амортизация не начисляется	выбирается на основе ожидаемого характера потребления будущих экономических выгод, заключенных в активе, и применяется последовательно из периода в период, за исключением случаев, когда происходит изменение ожидаемого характера потребления этих будущих экономических выгод. Нематериальный актив с неопределенным сроком полезного использования не подлежит амортизации	некоммерческой деятельности. - приобретенные права на результаты интеллектуальной деятельности и иные объекты интеллектуальной собственности, если по договору на приобретение указанных прав оплата должна производиться периодическими платежами в течение срока действия указанного договора
Переоценка НМА		
Изменение фактической (первоначальной) стоимости нематериального актива, по которой он принят к бухгалтерскому учету, допускается в случаях переоценки и обесценения нематериальных активов. Коммерческая организация может не чаще одного раза в год (на конец отчетного года) переоценивать группы однородных нематериальных активов по текущей рыночной стоимости, определяемой исключительно по данным активного рынка указанных нематериальных активов	После первоначального признания нематериальный актив должен учитываться по переоцененной стоимости, представляющей собой его справедливую стоимость на дату переоценки за вычетом любой последующей накопленной амортизации и любых последующих накопленных убытков от обесценения. В целях переоценки, предусмотренной настоящим стандартом, справедливая стоимость должна определяться с использованием данных активного рынка. Переоценка должна проводиться с такой регулярностью, чтобы на конец отчетного периода балансовая стоимость актива не отличалась существенно от его справедливой стоимости	Восстановлению подлежат суммы НДС в размере, ранее принятом к вычету, а в отношении нематериальных активов - в размере суммы, пропорциональной остаточной (балансовой) стоимости без учета переоценки
Инвентаризация НМА		
Порядок проведения не содержится в данном документе	Порядок проведения не содержится в данном документе	Инвентаризация нематериальных активов упоминается только при реализации предприятия как имущественного комплекса. Также в Налоговом кодексе РФ говорится о том, что налоговые органы вправе проводить инвентаризацию имущества, принадлежащего налогоплательщику
Прекращение использования НМА		
Выбытие нематериального актива имеет место в случае: прекращения срока действия права организации на результат интеллектуальной деятельности или средство индивидуализации; передачи по договору об	Признание нематериального актива прекращается: - при его выбытии; - когда от его использования или выбытия не ожидается никаких будущих экономических выгод. Прибыль или убыток,	Расходы на списание НМА, включая суммы недоначисленной в соответствии с установленным сроком полезного использования амортизации, включаются в

отчуждении исключительного права на результат интеллектуальной деятельности или на средство индивидуализации; перехода исключительного права к другим лицам без договора (в том числе в порядке универсального правопреемства и при обращении взыскания на данный нематериальный актив); прекращения использования вследствие морального износа; передачи в виде вклада в уставный (складочный) капитал (фонд) другой организации, паевой фонд; передачи по договору мены, дарения; внесения в счет вклада по договору о совместной деятельности; выявления недостачи активов при их инвентаризации; в иных случаях. Доходы и расходы от списания нематериальных активов отражаются в бухгалтерском учете в отчетном периоде, к которому они относятся. Доходы и расходы от списания нематериальных активов относятся на финансовые результаты организации в качестве прочих доходов и расходов, если иное не установлено нормативными правовыми актами по бухгалтерскому учету	возникающие в результате прекращения признания нематериального актива, определяются как разница между чистыми поступлениями от выбытия, если таковые имеют место, и балансовой стоимостью данного актива. Они подлежат признанию в составе прибыли или убытка в момент прекращения признания актива	состав внереализационных расходов

Определение объекта нематериальных активов содержится в двух документах: МСФО 38 «Нематериальные активы» и Налоговом кодексе РФ и тесно взаимосвязано с критериями (условиями) отнесения объекта к нематериальным активам. Наибольшее количество критериев содержится в ПБУ 14/2007 «Учет нематериальных активов», утвержденном приказом Минфина РФ от 27.12.2007 № 153н (в ред. от 24.12.2010 № 186н). В Налоговом кодексе РФ часть этих критериев включены в определение объекта нематериальных активов, часть вынесены в отдельный перечень. Самый лаконичный список критериев содержится в МСФО 38 «Нематериальные активы».

Общим критерием, включенным во все документы, является способность объекта нематериальных активов приносить экономические выгоды и право на получение этих экономических выгод. Это право предоставляется организации на основании ограничения доступа третьих лиц (контроля над объектом) в ПБУ, исключительного права на результаты интеллектуальной деятельности, подтвержденного надлежаще оформленными документами, в Налоговом кодексе РФ. «Наличие контроля в

МСФО заменяет критерий наличия права собственности в традиционных системах учета» [14, с. 91]. Идентифицируемость (возможность выделения или отделения) объекта нематериальных активов от других активов, достоверное определение первоначальной стоимости, отсутствие у актива физической (материально-вещественной формы) являются общими компонентами МСФО и ПБУ. В Налоговом кодексе РФ данные критерии отсутствуют. Минимальный срок полезного использования объекта нематериальных активов одинаково определяется в соответствии с ПБУ и Налоговым кодексом РФ. МСФО не содержит предписания по минимальной продолжительности срока его полезного использования. Таким образом, по определению объекта нематериальных активов, исходя из критериев, содержащихся в трех документах, в большей степени когерентны МСФО и ПБУ.

Наиболее противоречивой частью нормативно-правового регулирования учета нематериальных активов является, на наш взгляд, выделение их видов для отнесения к нематериальным активам. Товарный знак (торговая марка) – это единственный вид нематериальных активов, который без противоречий и уточнений можно отнести к объектам нематериальных активов. Он нацелен «...на привлечения внимания, побуждение интереса потенциальных покупателей именно к рекламируемой марке с тем, чтобы сформировать к ней предпочтительное отношение и в конечном счете убедить потребителей выбрать при покупке товар или услугу, реализуемые именно под рекламируемой маркой» [11, с. 50]. Разновидностью нематериального актива выступает фирменный знак (знак или марка обслуживания), рекламирующий не продукт, а компанию производящую его. Вместе эти два понятия формируют бренд. Данный термин берет корни в древнескандинавском языке, в котором слово «brandr» («жечь», «огонь») обозначало тавро, с помощью которого ставили метку на животных его владельцы. Гудвил (деловая репутация) является объектом нематериальных активов только в соответствии с ПБУ. «Деловая репутация – это превышение текущей цены организации над стоимостью по бухгалтерскому балансу всех ее активов и обязательств» [7, с. 30]. В Налоговом кодексе РФ данный актив не входит в состав нематериальных активов, в МСФО учет данного актива регулируется МСФО 3 «Объединения бизнеса» [3]. В ПБУ лицензия не является нематериальным активом, а в МСФО – считается. Расходы на образование юридического лица не являются нематериальными активами в рамках МСФО и ПБУ. Ссылки на этот вид расходов нет в составе нематериальных активов в Налоговом кодексе РФ. Включение НИОКР в состав нематериальных активов в соответствии с ПБУ и Налоговым кодексом РФ производится в том случае, если они дали положительный результат. МСФО разделяет работы на опытно-конструкторские, относящиеся к нематериальным активам, и научно-исследовательские, не имеющие отношения к нематериальным активам.

Налоговый кодекс РФ и ПБУ относят «ноу-хау» к нематериальным активам. В МСФО такого понятия в составе нематериальных активов нет. В Налоговом кодексе РФ и ПБУ интеллектуальные и деловые качества персонала организации, их квалификация и способность к труду не причислены к нематериальным активам. В МСФО отсутствует ссылка на этот вид нематериальных активов. Соответственно, полагаем, что наиболее близки по содержанию видов нематериальных активов ПБУ и Налоговый кодекс РФ. Между тремя документами наблюдается существенная разница в отнесении того или иного вида активов к объектам нематериальных активов. Считаем рациональным сближение Налогового кодекса РФ и ПБУ, так как это снизит противоречивость документов и трудоемкость работы бухгалтера. Ведение учета нематериальных активов по МСФО требуется только тем организациям, которым необходимо формировать отчетность по международным требованиям. Кроме того, в ПБУ необходимо разместить не примерный, а закрытый перечень нематериальных активов, что позволит снизить дополнительные риски в учете, основанные на профессиональном суждении бухгалтера при отнесении объекта бухгалтерского учета в группу нематериальных активов.

Понятие единицы нематериальных активов содержится только в ПБУ. В соответствии с Налоговым кодексом РФ единицей учета является объект имущества (для амортизируемого имущества). В связи с этим МСФО и Налоговый кодекс РФ требуют доработки по включению в содержание документов определения единицы учета объектов нематериальных активов, соответствующего п. 5 ПБУ 14/2007 «Учет нематериальных активов». Для Налогового кодекса РФ предлагаем включение следующего определения: «Единицей учета нематериальных активов для целей налогообложения является инвентарный объект», для МСФО: «Единицей учета нематериальных активов является инвентарный объект».

При формировании первоначальной стоимости нематериального актива общей особенностью в подходе в соответствии с ПБУ, МСФО и Налоговым кодексом РФ является исключение невозмещаемых налогов. По МСФО из первоначальной стоимости нематериального актива вычитаются также скидки и уступки. В соответствии с ПБУ в составе первоначальной стоимости нематериального актива учитывается не только вознаграждение персонала (оплата труда) за создание нематериального актива (как в рамках МСФО), но и отчисления на социальные нужды (единый социальный налог). Налоговый кодекс РФ не предполагает включение отчислений на социальные нужды в стоимость нематериальных расходов. Это яркие примеры различий в составе элементов, формирующих первоначальную стоимость объекта нематериальных активов. В зависимости от вида актива, от направления его поступления, создания, приобретения перечень затрат может изменяться. Кроме того, в зависимости от правил нормативного правового документа, регулирующего формирование первоначальной

стоимости объекта нематериальных активов, будет определяться ее состав. Таким образом, на основании проведенного сопоставления ПБУ 14/2007 «Учет нематериальных активов» и Налогового кодекса РФ можно сделать следующий вывод: перечень расходов, включаемых в состав первоначальной стоимости объекта нематериальных активов, требует пересмотра в бухгалтерском и налоговом учете с целью большей конкретизации и унификации содержания. Сопоставление ПБУ и МСФО по этому вопросу на соответствие одного вида расхода другому, аналогичному, включаемому в состав первоначальной стоимости объекта нематериальных активов, затруднительно, так как при определении расходов, формирующих и не входящих в первоначальную стоимость, используется разная терминология. Осложняет ситуацию список расходов в ПБУ, являющийся открытым, за исключением некоторых ограничений по расходам, которые не признаются частью первоначальной стоимости объекта нематериальных активов.

В отношении срока полезного использования нематериальных активов, на наш взгляд, наиболее лояльным является МСФО 38 «Нематериальные активы». В нем выделено множество критериев, исходя из которых, определяется срок полезного использования объекта нематериальных активов. Среднее по жесткости регулирования ПБУ 14/2007 «Учет нематериальных активов», которое в критериях отнесения объекта к нематериальным активам содержит минимальный срок, призывает устанавливать срок полезного использования на основании срока действия прав организации на результаты интеллектуальной деятельности или средства индивидуализации и периода контроля над активом или исходя из ожидаемого срока использования актива, с обязательным условием его эксплуатации, так как объект должен приносить экономические выгоды. Наибольшее количество ограничений содержится в Налоговом кодексе РФ, устанавливающем срок полезного использования объекта нематериальных активов на основании документа: патента, свидетельства и (или) из других ограничений сроков использования объектов интеллектуальной собственности в соответствии с законодательством РФ или применимым законодательством иностранного государства, а также исходя из полезного срока использования нематериальных активов, обусловленного соответствующими договорами. Полагаем, что обязательное документальное закрепление права владения нематериальным активом и определение срока его полезного использования патентом, свидетельством и (или) договором в нормативно-правовом регулировании позволит сблизить налоговый и бухгалтерский учет.

Способы начисления амортизации объектов нематериальных активов одинаковы в рамках МСФО и ПБУ, но отличаются терминологией: линейный, способ уменьшаемого остатка, способ списания стоимости пропорционально объему продукции. В Налоговом кодексе РФ отсутствует третий способ. Метод амортизации можно изменять раз в год в рамках ПБУ

(ежегодно) и МСФО (в конце финансового года), если расчет ожидаемого поступления будущих экономических выгод от использования нематериального актива изменился. Налоговый кодекс РФ дает право изменять метод начисления амортизации нематериальных активов с начала очередного налогового периода, но не чаще одного раза в пять лет. В рамках ПБУ 14/2007 «Учет нематериальных активов» начало начисления амортизации – это первое число месяца, следующее за месяцем постановки актива на учет. В соответствии с МСФО 38 «Нематериальные активы» амортизация начинает начисляться с месяца постановки актива на учет. Соответственно, амортизация стоимости объекта нематериальных активов будет осуществляться на месяц раньше при соблюдении правил МСФО 38 «Нематериальные активы». В соответствии с Налоговым кодексом РФ амортизация начинает начисляться на объект нематериальных активов с первого числа месяца, следующего за месяцем введения объекта в эксплуатацию. Таким образом, в ПБУ и Налоговом кодексе РФ момент начала начисления амортизации по объекту нематериальных активов совпадает. Общий подход по нематериальным активам с неопределенным сроком полезного использования наблюдается в ПБУ и МСФО. Если этот срок невозможно определить, то амортизация не начисляется. Налоговый кодекс РФ призывает к установлению срока в 10 лет, о чем уже упоминалось при рассмотрении срока полезного использования объектов нематериальных активов. Амортизация не начисляется по нематериальным активам некоммерческих организаций в соответствии с ПБУ и Налоговым кодексом РФ. Следовательно, по способам расчета амортизации нематериальных активов более схожи между собой МСФО и ПБУ, а Налоговый кодекс РФ содержит существенные отличия от ПБУ.

Переоценка первоначальной стоимости нематериальных активов обязательна в соответствии с МСФО. Она должна производиться, если это требуется, чаще, чем один раз в год. Главный критерий – максимальное соответствие стоимости актива справедливой стоимости. ПБУ допускает переоценку первоначальной стоимости нематериального актива по рыночной стоимости. Если эта переоценка имеет место хотя бы один раз, то она должна производиться на ежегодной основе. В Налоговом кодексе РФ обязательность переоценки стоимости нематериальных активов не предусмотрена, но если имела место переоценка, НДС восстанавливается в размере суммы, пропорциональной остаточной (балансовой) стоимости без учета переоценки. Из этого следует, что переоценка нематериальных активов усложняет налоговый учет, поэтому считаем, нецелесообразным сближение ПБУ и МСФО.

Причины прекращения использования объекта нематериальных активов содержатся в ПБУ 14/2007 «Учет нематериальных активов» и МСФО 38 «Нематериальные активы», но они существенно отличаются. В МСФО более абстрактная формулировка, в соответствии с которой объект

нематериальных активов прекращает свое признание при выбытии или если он уже больше не может приносить экономические выгоды. В ПБУ приведен целый перечень причин и оснований выбытия объекта нематериальных активов, но он не является закрытым. Налоговый кодекс РФ не содержит причин выбытия объекта нематериальных активов. В нем отражены действия по включению расходов в состав внереализационных, связанных с выбытием объекта нематериальных активов и недоначисленной амортизацией. МСФО предлагает включать доходы или расходы от выбытия объекта нематериальных активов в состав прибыли или убытка в момент прекращения признания актива. В соответствии с ПБУ доходы и расходы от списания нематериальных активов включаются в финансовые результаты в том отчетном периоде, к которому они относятся, в качестве прочих доходов и расходов. Таким образом, подходы к списанию объекта нематериальных активов различны, что не способствует сближению российских и международных правил учета, российских норм бухгалтерского учета и налогообложения.

На основании произведенного сравнения трех документов, регулирующих учет объектов нематериальных активов, правомерен вывод: ни один из документов не является совершенным. Среди основных недостатков уместно отметить:

- различную терминологию при выделении критериев отнесения объекта к нематериальным активам, в названиях методов начисления амортизации;
- неопределенность в отдельных случаях при отнесении объекта в группу нематериальных активов, открытость списка (только примеры нематериальных активов), из-за наличия которого требуется применение профессионального суждения бухгалтера, что может повлечь за собой споры со стороны государственных органов;
- открытость списка затрат, формирующих первоначальную стоимость объекта нематериальных активов;
- трудоемкость работы, заключающейся в трансформации одной и той же информации в учетные данные, которые должны формироваться в соответствии с российскими нормами для целей налогообложения и бухгалтерского учета. Если необходимо привлечение иностранных инвестиций, следует организовать отдельный учет по нормам МСФО или трансформировать данные хозяйственной деятельности организации по международным стандартам.

В дополнение к данным таблицы 3 и выводам уместно добавить, что российское нормативно-правовое регулирование в области учета нематериальных активов несовершенно тем, что в нем «...понятие «модернизация нематериального актива» не предусмотрено» [6, с. 101]. В связи с этим расходы, направленные на улучшение и актуализацию особенностей и функций объекта нематериальных активов, не будут

увеличивать первоначальную стоимость актива, они будут списываться на затраты. Полагаем, что это недочет отечественного нормативно-правового регулирования, так как при модернизации качество и актуальность нематериальных активов повышается, они будут дольше использоваться в деятельности организации и приносить большие экономические выгоды. Предлагаем в п. 16 ПБУ 14/2007 «Учет нематериальных активов» и п. 3 ст. 257 Налогового кодекса РФ внести следующую формулировку: «Первоначальная (фактическая) стоимость нематериальных активов изменяется в случаях модернизации».

Проанализируем варианты формирования учетной политики для организаций, деятельность которых связана с производством или приобретением нематериальных активов для дальнейшего использования с целью получения экономической выгоды, и организаций, в функционировании которых нематериальные активы не применяются, но возможно их появление в будущем.

Для организаций, деятельность которых связана с производством или приобретением нематериальных активов, подход к моделированию учетной политики заключается в разработке подробного раздела с правилами учета операций по объектам нематериальных активов. Используя профессиональное суждение, следует смоделировать учетную политику для ведения бухгалтерского и налогового учета. Необходима высокая степень понятности документа внутренним и внешним пользователям при трансформации финансовой отчетности в соответствии с требованиями МСФО.

Представим оптимальную методики учета объектов нематериальных активов организации (Рис. 1), производственная деятельность которой связана с разработкой нематериальных активов и их дальнейшем использованием в хозяйственной деятельности. Несмотря на то, что разработанная модель является наиболее оптимальной, в ней невозможно учесть все различия в учете объектов нематериальных активов в рамках российских положений по бухгалтерскому учету, Налогового кодекса РФ, МСФО.

Таким образом, представленная модель методики учета объектов нематериальных активов отражает наиболее важные аспекты их учета, которые следует проанализировать заранее и интерпретировать в учетной политике организации при ее формировании.

Для организаций, в деятельности которых не применяются нематериальные активы, свойственны следующие типичные особенности содержания учетной политики организации в части регулирования учета нематериальных активов:

- отсутствие раздела учетной политики, регулирующего учет нематериальных активов;

– при наличии раздела учетной политики, регулирующего учет нематериальных активов, большая часть его пунктов повторяет содержание ПБУ 14/2007 «Учет нематериальных активов»;

– выбор линейного способа начисления амортизации на протяжении срока полезного использования объекта нематериальных активов, правомерный в рамках ПБУ 14/2007 и Налогового кодекса РФ.

Определение объекта учета
Определяем, что является объектом нематериальных активов. Список должен включать виды, имеющие место в хозяйственной деятельности организации, и быть открытым, так как могут появиться новые виды активов и вероятны изменения нормативно-правового регулирования
Порядок принятия к учету
Описываем порядок принятия объекта нематериальных активов к учету: -единица учета, -стоимость принятия учета и как она формируется, -частные случаи (при условии, что они имеют место) и варианты учета в соответствии с российскими нормативными правовыми актами, разработка собственного способа или заимствование из МСФО, если такой метод учета отсутствует в российских нормативных правовых документах
Срок полезного использования
Указываем срок полезного использования объектов нематериальных активов: -условия; -продолжительность; -возможность изменения (уточнения) срока полезного использования и способ отражения в учете
Амортизация
Выбираем способ амортизации из вариантов, предложенных в актах нормативно-правового регулирования. При этом для минимизации затрат времени необходимо выбрать такой метод, который есть в наличии в Налоговом кодексе РФ. Если организация вынуждена предоставлять внешним пользователям финансовую отчетность, отвечающую требованиям МСФО, то указываем название метода для целей МСФО
Переоценка
Определяем, требуется ли переоценка первоначальной стоимости объектов нематериальных активов. Если требуется, описываем, как это отражается в учете. Если финансовая отчетность составляется в рамках МСФО, то переоценка должна быть обязательной
Инвентаризация
Фиксируем: -частоту проведения инвентаризации; -факторы, при которых возникает необходимость инвентаризации
Прекращение использования актива
Определяем, когда и каким образом производится списание актива, как это отражается в бухгалтерском учете.

Рис. 1. Модель методики учета объектов нематериальных активов

В ходе анализа практики бухгалтерского учета нематериальных активов в организациях, не использующих нематериальные активы в своей деятельности, были выделены следующие проблемы формирования учетной политики для целей бухгалтерского учета:

– отсутствие актуализации изменений нормативно-правового регулирования бухгалтерского учета нематериальных активов в учетной политике;

– наличие лишней информации в приказе об учетной политике и приложениях (например, в рабочем плане счетов);

– неточная формулировка норм учетной политики организации (неточности в названиях объектов учета, названиях документов по сравнению с их формулировкой в нормативных правовых документах по бухгалтерскому учету).

Считаем, что перечисленные проблемы в большей мере вызваны отсутствием объектов нематериальных активов в хозяйственной деятельности организаций, что снижает внимание к моделированию учетной политики нематериальных активов.

Подтвердим наличие большей части выделенных типичных особенностей и проблем учета объектов нематериальных активов, сравнивая и анализируя учетные политики организаций ООО «Лилли Фарма», Московского представительства АО «Эли Лилли Восток С.А.» (Швейцария), ООО «ВМ ОЙЛ» (Таблица 4).

Наибольшее внимание моделированию учета нематериальных активов уделено в учетной политике Московского представительства АО «Эли Лилли Восток С.А.» (Швейцария). Большая часть пунктов документа повторяет содержание ПБУ 14/2007 «Учет нематериальных активов». В учетной политике выбран метод начисления амортизации и критерии определения сроков их полезного использования, в которых прослеживается стремления сближения учетной политики организации для целей бухгалтерского учета и целей налогообложения.

Линейный способ начисления амортизации нематериальных активов на протяжении срока полезного использования правомерен в рамках ПБУ 14/2007 «Учет нематериальных активов» и Налогового кодекса РФ. Наличие пункта в учетной политике о том, что если невозможно определить срок полезного использования нематериального актива, то срок устанавливается в размере 20 лет (но не более срока деятельности организации), противоречит действующему ПБУ 14/2007 «Учет нематериальных активов», так как в п. 23 по нематериальным активам с неопределенным сроком использования амортизация не начисляется [5].

Таблица 4

Сравнение компонентов моделирования бухгалтерского учета нематериальных активов в учетной политике организации

Компоненты моделирования учета нематериальных активов	ООО «Лилли Фарма»	Московское представительство АО «Эли Лилли Восток С.А.» (Швейцария)	ООО «ВМ ОЙЛ»
Наличие отдельного раздела в документе	-	Есть	-
Критерий отнесения к нематериальным активам	-	-	Права, указанные в ПБУ 14/2007
Отражение нематериальных активов в учете	-	По первоначальной стоимости	-
Амортизация нематериальных	-	Линейный способ начисления амортизации, исходя из срока полезного	Линейный метод, в соответствии с

активов		использования. Начисление производится ежемесячно	действующим законодательством РФ
Определение срока полезного использования нематериального актива	-	Исходя из: - срока действия нематериального актива; - ожидаемого срока использования этого объекта. Если невозможно определить срок полезного использования нематериального актива, то срок 20 лет (но не более срока деятельности организации)	-
Инвентаризация нематериальных активов	Ежегодная	-	-

Налоговый кодекс РФ (п. 2, ст. 258) предусматривает определение срока полезного использования объекта нематериальных активов исходя из срока действия патента, свидетельства, других ограничений сроков, устанавливаемых в соответствии с законодательством РФ или применимым законодательством иностранного государства, исходя из срока, обусловленного заключенным договором. Если невозможно определить срок полезного использования объекта нематериального актива, то нормы амортизации объекта нематериального актива устанавливаются на срок в 10 лет (но не более срока деятельности организации). Таким образом, содержание Налогового кодекса РФ противоречит ПБУ 14/2007 «Учет нематериальных активов». Считаем, что в п. 23 ПБУ 14/2007 «Учет нематериальных активов» по нематериальным активам с неопределенным сроком использования следует установить срок полезного использования 10 лет. В течение этого срока будет начисляться амортизация, что позволит нивелировать существующее противоречие. Объединение порядка начисления амортизации по объектам нематериальных активов с неопределенным сроком использования для целей бухгалтерского учета и налогообложения существенно упростит ведение бухгалтерского учета.

Из произведенного общего и частного анализа содержания учетных политик организаций в части регулирования бухгалтерского учета объектов нематериальных активов следует, что при отсутствии практики приобретения или создания нематериальных активов, необходимо применять один из предлагаемых ниже вариантов моделирования учетной политики.

1. Правила учета объектов нематериальных активов должны быть включены в учетную политику организации для целей бухгалтерского учета с содержанием, соответствующим действующим нормативным правовым актам, и с использованием предложенной модели методики учета объектов нематериальных активов.

2. В случае полного отсутствия норм, регулирующих бухгалтерский учет объектов нематериальных активов, можно оформить дополнение к учетной политике организации по новому виду актива в течение года.

Таким образом, с каждым годом возникает с все большее количество спорных вопросов учета объектов нематериальных активов. Они «...остаются одной из самых трудноопределимых учетных категорий» [10, с. 253]. Данная тенденция обусловлена появлением новых объектов учета нематериальных активов, развитием технологий их производства и науки. «Интеллектуальная собственность в настоящее время становится определяющим ресурсом для эффективного развития предприятий. На основе информации, знаний достигаются наилучшие экономические результаты в деятельности организаций» [8, с. 209]. В связи с этим сохраняется постоянная потребность совершенствования правил учета нематериальных активов, их согласования и сближения с международными правилами. Как следствие, требуется изменение внутреннего документа, регулирующего учетный процесс в бухгалтерских и налоговых целях, – учетной политики организации.

Использованные источники:

1. Налоговый кодекс РФ (часть вторая) [Электронный ресурс] / Федеральный закон от 5.08.2000 № 117-ФЗ (в ред. от 03.12.2012 № 235-ФЗ) // Министерство финансов Российской Федерации : официальный сайт. URL: <http://www.minfin.ru>.
2. Выручка (МСФО (IAS) 18) [Электронный ресурс] / приложение №10 к Приказу Министерства финансов РФ от 25.11.2011 №160н (в ред. МСФО (IFRS 11), МСФО (IFRS 13) от 18.07.2012 № 106н) // Министерство финансов Российской Федерации : официальный сайт. URL: <http://www.minfin.ru>.
3. Объединения бизнеса (МСФО (IFRS) 3) [Электронный ресурс] / приложение № 32 к Приказу Министерства финансов РФ от 25.11.2011 № 160н (в ред. МСФО (IFRS 10), МСФО (IFRS 13) от 18.07.2012 № 106н) // Министерство финансов Российской Федерации : официальный сайт. URL: <http://www.minfin.ru>.
4. Учет материально-производственных запасов (ПБУ 5/01) [Электронный ресурс] / Приказ Министерства финансов РФ от 09.06.2001 № 44н (в ред. от 25.10.2010 № 132н). // Министерство финансов Российской Федерации : официальный сайт. URL: <http://www.minfin.ru>.
5. Учет нематериальных активов (ПБУ 14/2007) [Электронный ресурс] / Приказ Министерства финансов РФ от 27.12.2007 № 153н (в ред. от 24.12.2010 № 186н) // Министерство финансов Российской Федерации : официальный сайт. URL: <http://www.minfin.ru>.
6. Арабян К.К. Учет программы для ЭВМ, созданной силами организации [Текст] / К.К. Арабян // Бухгалтерский учет. – 2011. - № 4. – С. 99-101.
7. Бабаев Ю.А. Бухгалтерский учет в торговле и общественном питании [Текст] : учеб. пособие / Ю.А. Бабаев, А.М. Петров. – М.: Вузовский учебник; Инфра-М, 2011. – 352 с.

8. Голубниченко М.В. Нематериальные активы и интеллектуальная собственность: определение и соотношение категорий [Текст] / М.В. Голубниченко. – Актуальные вопросы экономических наук. Сборник материалов VI Всероссийской научно-практической конференции. В 3 частях. (Часть 2) / Под общ. ред. С.С. Чернова. – Новосибирск: ЦРНС, 2009. – 281 с.
9. Горбухов В.А. Коммерческое право [Электронный ресурс] / В.А. Горбухов // Институт экономики и права Ивана Кушнера : официальный сайт. URL: <http://www.be5.biz/pravo/kgva/12.htm>.
10. Звягина М.В. Подходы и методы к оценке нематериальных активов [Текст] / М.В. Звягина. – Молодежь и наука: реальность и будущее: Материалы II Международной научно-практической конференции (Том VI: Экономика) (г. Невинномысск, 3 марта 2009) / Редкол.: В.А. Кузьмищев, О.А. Мазур, Т.Н. Рябченко, А.А. Шатохин: в 9 томах. – Невинномысск: НИЭУП, 2009. – 639 с.
11. Керимова Ч.В. Методы оценки стоимости бренда [Текст] / Ч.В. Керимова // Международный бухгалтерский учет. – 2012. - № 7. - С. 49-57.
12. Ким И. Как списать просроченные лекарства? [Электронный ресурс] / И. Ким // Новая бухгалтерия. – 2008. - № 10 // АКДИ «Экономика и жизнь» : официальный сайт. URL: <http://www.akdi.ru/scripts/articles/smotri.php?z=2319>.
13. Наговицына О.В. Сложности моделирования учета скидок на товары [Текст] / О.В. Наговицына // Инновационные процессы в экономической, социальной и духовных сферах жизни общества: материалы II международной научно-практической конференции 25-26 мая 2012 года. – Пенза-Семипалатинск: Научно-издательский центр «Социосфера», 2012. С. 15-18.
14. Соколов В.Я. Капитализация внеоборотных активов в бухгалтерском учете [Текст] / В.Я. Соколов // Бухгалтерский учет. – 2011. - № 2. – С. 91-95.
15. Соснаускене О.И. Бухгалтерский учет в торговле [Текст] : практ. пособие / О.И. Соснаускене, А.В. Вислова. – 5-е изд, перераб. – М.: Омега-Л, 2012. – 335 с.
16. Соснаускене О.И. Товары: бухгалтерский учет и налогообложение [Текст] / О.И. Соснаускене, И.В. Субботина. – М.: Альфа-Пресс, 2005. – 176 с.
17. ru.wikipedia.org [Электронный ресурс] / Свободная энциклопедия «Википедия»: официальный сайт. URL: <http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A2%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D1%80>.

Натариус Д. В.
Ульяновский государственный университет
научный руководитель Шигабетдинова Г.М., к.п.н., доцент
Россия, г.Ульяновск

НЕВЕРБАЛЬНЫЕ СРЕДСТВА КОММУНИКАЦИИ В САМОПРЕЗЕНТАЦИИ

Возрастание роли гражданского общества в России диктует необходимость повышения у молодежи гражданской компетентности, демократической культуры, удовлетворение потребностей в социализации в интересах личности, гражданского общества и правового государства. Целью гражданского образования является формирование на основе ценностей демократии правовой и политической культуры, становление общественно-активной, социально-компетентной, наделенной гражданским самосознанием личности, умеющей представлять и защищать свои права и интересы, уважая интересы и права других людей. Поэтому в условиях возрастающей роли коммуникаций особую роль приобретает самопрезентация. Самопрезентация - это самораскрытие в межличностном общении, через демонстрацию своих мыслей, ценностей, убеждений характера и т.д. Это неосознаваемый процесс, он отражает социальную природу человека, его потребность в признании другими людьми [1]. Р. Баумейстер и А. Стейнхилбер считают, что человек нуждается в самораскрытии, т.е. в проявлении себя во внешнем мире. Его цель не только произвести впечатление, но и продемонстрировать то, что он из себя представляет.

Как отмечают психологи, первое впечатление о человеке является наиболее важным. Именно оно определяет, будет ли продолжено общение. Выявлено, что невербальная коммуникация передаёт наибольшую часть информации о человеке и информации, которую он доносит. Тем самым то, как и с какими средствами была передана информация, предоставляет впечатление о нём.

При теоретическом анализе невербальной коммуникации были выделены критерии эффективности в самопрезентации: поза человека (открытая или закрытая), мимика (оптико – кинестическая система), темп речи и паузы (экстралингвистическая система).

В ходе эмпирического исследования, проведенного в учебное время, было выявлено следующее. По заданию одного из преподавателей студенты выступали с самопрезентацией. Оценку самопрезентации проводили студенты и преподаватель. Всего было проанализировано выступления 10 студентов. В результате исследования самопрезентации были разделены на три группы: среднего, низкого и высокого уровня. При высоком показателе студенты использовали следующие приемы самопрезентации: поза выражала открытость; руки не скрещены и не сжаты в кулаки; коммуникатор всегда старался смотреть на аудиторию, речь была спокойная и непрерывная;

длительных пауз не наблюдалось. Студенты в этой группе сопровождали свою речь жестикуляцией, чем согласовывали свои высказывания, уверяя в их искренности, так как все жесты совпадали со сказанным.

Средний результат получили студенты использовавшие меньшее количество знаков невербальной коммуникации. В основном самопрезентация проходила в открытой позе. Руки были либо опущены, либо держали лист с подготовленной самопрезентацией. Тем самым аудитория постоянно теряла взгляд коммуникатора, и речь была не столь ясной. Жестикуляция отсутствовала, но присутствовали детали мимики. Когда человек просто улыбался, смотря на аудиторию или сопровождая эмоциональные высказывание соответствующим выражением лица.

Низкий результат был у студентов, которые были полностью в закрытой позе. Руки находились в перекрещенном состоянии или прижаты к туловищу. Взгляд находился в одной точке и не пересекался с взглядом аудитории. Присутствовали паузы, мимика и жестикуляция отсутствовала.

Несмотря на то, что выступающие говорили много похожей информации, воспринималась она по разному. И наилучший результат был у тех, кто максимально задействовал знаки невербальной коммуникации.

На основе этого исследования можно сделать вывод, о том, что для успешной самопрезентации нужно учитывать знаки невербальной коммуникации. Самые основные это открытость к аудитории или собеседнику, за счёт позы в которой находится коммуникатор. А так же взгляд, который легко улавливается и воспринимается, невольно притягивая к вам интерес. Для дальнейшего развития навыков успешной самопрезентации, нужно постепенно добавлять к основным невербальным средствам жесты и мимику. По ним можно судить об искренности используемых высказываний.

Использованные источники:

1. http://www.elitarium.ru/2012/06/29/strategii_tekhniki_samoprezentacii_analiz.html
2. Е. В. Михайлова, обучение самопрезентации, [текст] / Е. В Михайлова// исследование самопрезентации. – Москва, 2009. – с. 58-69.

Немыкина А.Н.
*аспирант кафедры возрастной
и социальной психологии
НИУ «БелГУ»
Россия, г.Белгород*

РАЗВИТИЕ СТРУКТУРНЫХ КОМПОНЕНТОВ СОЦИАЛЬНОГО ИНТЕЛЛЕКТА КАК ФАКТОР ПРЕОДОЛЕНИЯ ТРУДНОСТЕЙ МЕЖЛИЧНОСТНОГО ОБЩЕНИЯ В ЮНОШЕСКОМ ВОЗРАСТЕ

Роль интеллекта в современном обществе обусловлена рядом факторов, интенсивный прорыв в технологиях, содержание и условия труда постоянно

усложняются, происходит возрастание объема и скорости информационно-обменных процессов в обществе [1].

Одним из важных понятий нашего исследования является понятие «социальный интеллект». Социальный интеллект есть «глобальная способность, возникающая на базе комплекса интеллектуальных, личностных, коммуникативных и поведенческих черт, включая уровень энергетической обеспеченности процессов саморегуляции; эти черты обуславливают прогнозирование развития межличностных ситуаций, интерпретацию информации и поведения, готовность к социальному взаимодействию и принятию решений» [3]. При определении данного понятия мы опирались на концепцию социального интеллекта, разработанную В.Н. Куницкой.

Согласно данной концепции, социальный интеллект - это многомерная, сложная структура.

В связи с этим возникает вопрос, каковы же структурные компоненты социального интеллекта и каким образом они взаимодействуют.

Изучив различные концепции и опираясь на них, И.Ф. Баширов [2] в своей работе выделяет основные структурные элементы социального интеллекта:

- Когнитивный компонент.
- Эмоциональный компонент.
- Коммуникативно-организационный.

Из взаимодействия когнитивного и эмоционального компонента состоит структура самооценки. Когнитивный компонент отражает знания человека о себе, эмоциональный компонент – отношение к себе. В процессе самооценивания эти компоненты функционируют в неразрывном единстве. Знания о себе человек приобретает через общение с другими людьми. Эти знания неизбежно обрastaют эмоциями, сила и напряженность которых зависят от того, насколько значима для личности полученная информация.

Коммуникативно-организационный компонент взаимодействует с эмоциональным компонентом. Эмоциональное благополучие человека зависит от того места, которое он занимает в коллективе и определяется отношением и оценками товарищей.

Способность личности влиять на других людей, социальный потенциал человека не может реализоваться без развитых социальных умений, коммуникативной компетентности и высокого уровня успешности общения человека, но может и блокироваться разнообразными трудностями межличностного общения.

Другим важным понятием нашего исследования является понятие «трудности межличностного общения».

Трудности межличностного общения мы определяем вслед за В.Н. Куницкой, как- «явления субъективной природы, острые эмоциональные переживания субъекта в ходе общения, сопровождающиеся высоким внутриличностным нервно-психическим напряжением».

В.Н. Куницына обращает внимание на то, что в трудностях общения следует выделить сугубо психологический и коммуникативный аспекты. Психологический аспект разнообразных трудностей и помех в общении связан с личностным фактором, -мотивационно-содержательной стороной общения и включает в себя, с одной стороны, отчужденность и аутистичность, а с другой — избыточность, бессодержательность общения. По мнению автора, можно говорить о неумении установить контакт и о неспособности его установить. Если первое связано с коммуникативной компетентностью, навыками и умениями, которым можно научиться, то второе вытекает из особенностей личности и труднее поддается коррекции (как и прочие трудности, обусловленные личностными особенностями). В юношеском возрасте особенно остро стоит проблема затрудненного общения. Этот факт обусловлен спецификой социальной ситуации развития в юношеском возрасте, ведущей деятельностью и особенностями общения. Поэтому актуальным является изучение трудностей общения, преград на пути юноши к самореализации в виде недостаточной коммуникативной совместимости, адаптивности и неконтактности[4].

Одним из факторов успешного взаимодействия человека с другими людьми является социальный интеллект (Г.П. Геранюшкина, Ю.Н. Емельянов, В.Н. Куницына, Е.С. Михайлова и др.).

Итак, развитие социального интеллекта может происходить в условиях специально организованного обучения. Наиболее эффективным средством развития структурных компонентов социального интеллекта как интегральной способности правильно воспринимать, понимать и прогнозировать поведение других людей является, на наш взгляд, перцептивно - ориентированный социально-психологический тренинг. В соответствии с нашим пониманием социального интеллекта, работа по его развитию должна строиться на основе принципа интегральной индивидуальности. В основе процесса развития социального интеллекта средствами перцептивно-ориентированного социально-психологического тренинга лежат механизмы самопознания - рефлексия и идентификация, которые можно рассматривать как условия развития социального интеллекта. В силу специфики педагогической деятельности и особенностей студенческого возраста эта работа представляется наиболее актуальной и эффективной на этапе становления личности и предполагает развитие социального интеллекта через повышение понимания двух контекстов ситуации взаимодействия (объективно-предметного и субъективно-личностного).

В связи с вышесказанным мы считаем обоснованным использование социально-психологического тренинга, направленного на развитие структурных компонентов социального интеллекта у студентов с трудностями межличностного общения. При этом основной целью работы выступило развитие способности правильно воспринимать и понимать

партнера по взаимодействию. Знание возрастных и личностных особенностей студентов позволили сформировать адекватный комплекс форм, методов и приемов психолого-педагогического воздействия, послуживший эффективным саморазвитию личности.

В результате нашего исследования мы выявили, что трудности межличностного общения, проявляющиеся в низкой контактности, низкой адаптивности и низкой коммуникативной совместимости, характерны для студентов с невысоким уровнем социального интеллекта. Развитие структурных компонентов социального интеллекта, как коммуникативная компетентность, социальная компетентность, проницательность, социальная адаптивность, социальное прогнозирование, средствами специально организованного обучения, в некоторой степени способствовало преодолению трудностей межличностного общения у юношей.

1) Айзенк Г.Ю. Интеллект: новый взгляд //Вопросы психологии, 1995 №1 (с.160).

2) Баширов И.Ф. Социальный интеллект как фактор успешности профессиональной деятельности военного психолога. Дис.-к.п.н. - 060567002. Москва 2006. – 181 с.ил.

3) Куницына, В.Н. Трудности межличностного общения: дис.докт.психол.наук / В.Н. Куницына. СПб, 1991. — 358с.

4) Тарасенко М.Л. Трудности межличностного общения студентов с разным уровнем социального интеллекта. Дис.-к.п.н. – 329660. Сургут 2009.- 154

Низамова А.Р.
студент 4 курса специальности
«Государственное и муниципальное управление»
Мингазова З.Р., к.п.н.
старший преподаватель
ФГБОУ ВПО «Башкирский государственный
аграрный университет»

СОЦИАЛИЗАЦИЯ МОЛОДЕЖИ

В наше время социализация молодежи проходит в достаточно неблагоприятных условиях. Сейчас у молодого поколения достаточно много свободного времени, чем было раньше. Если у более старшего поколения почти все свободное время было расписано по различным мероприятиям общественным работам («тимуровские» отряды, пионерские лагеря, помощь совхозам и колхозам и т.д.), то у сегодняшних подростков мало подобных форм свободного времяпровождения. И это самое время они проводят поразному и в наибольшем проценте отрицательно, т.е. не во благо себе, а наоборот. И от «нечего делать» совершаются различные хулиганские проступки, употребляются алкогольные и токсические средства. Таким образом, молодежь, не имея достаточных ценностных ориентаций, направляет свою силу не на социализацию в обществе, а на девиантные

действия. Молодежь, демонстрируя свою мощь и силу, зачастую является причиной роста правонарушений среди молодого поколения. К примеру можно привести экстремистские объединения, которые, как раз таки, проповедуют культ силы, и неонацизм (движение “бритоголовых” или скинов и пр.) [1].

Ещё одной немаловажной проблемой на пути к успешной социализации молодежи являются так называемые вредные привычки: табакокурение, наркомания и алкоголь.

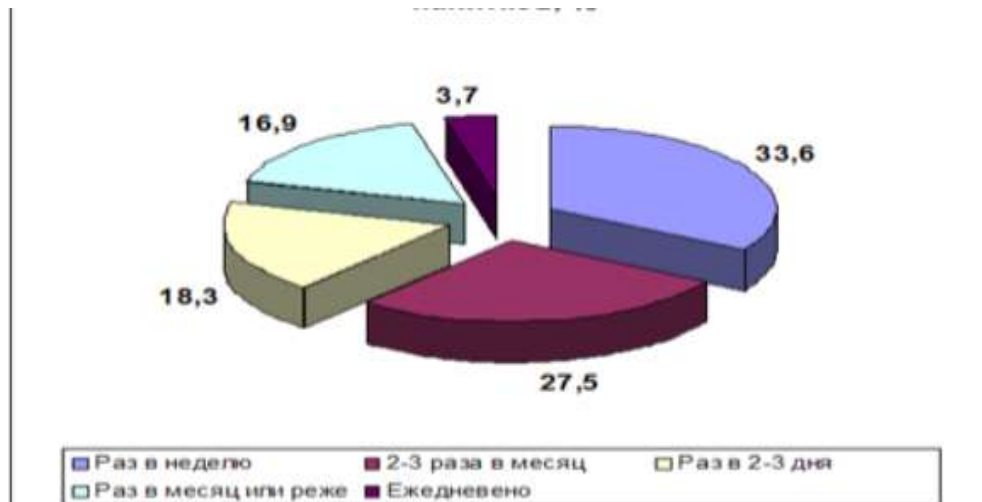


Рисунок 1. Частота потребления подростками алкогольных напитков, %.

Примерно такая же статистика наблюдается во всех развитых странах зарубежья, что говорит о том, что в данный момент эта проблема стала поистине глобальной. По статистическим данным распространение вредных привычек в большом масштабе в отдельных странах связано с нестабильностью политической и экономической ситуации, с наличием большого числа кризисов и несовершенностью политического и экономического механизма [3].

Рассматривая социализацию молодежи, необходимо отметить, что рядом стоит проблема образования и получения профессии. Ст.43 Конституции Российской Федерации, гарантирует общедоступность и бесплатность образования, в том числе основного общего и среднего профессионального; закрепляет право каждого гражданина на образование. Помимо этого, каждый вправе на конкурсной основе получить бесплатно высшее образование в государственных и муниципальных вузах [2]. Но, к сожалению, реальная ситуация противоречит этой статье. Образование, почти, на всех уровнях становится платным, причем в некоторых вузах стоимость обучения настолько высока, что носит, скорее всего, запретительный характер. Не все могут себе позволить «это дорогое удовольствие». Тем самым молодежь «отворачивается» от образования, снижая свою планку образованности и профессиональной социализации.

Для более успешной социализации молодежи необходимо:

-во-первых, развивать доступные формы правильного времяпровождения молодого поколения (эстетические клубы, различные вечера, спортивные и культурные центры, агротуризм и т.д.);

-во-вторых, разрабатывать и эффективно реализовывать национальную политику в сфере борьбы с табакокурением, алкоголизмом и наркоманией. Мало проводить профилактические беседы и выпускать социальные рекламы, когда на каждом шагу идет рекламирование этого же табака, алкоголя, да и сама покупка этих веществ не является проблемой для подростков.

-в-третьих, необходимо приложить все усилия для того, чтобы сохранить бесплатным хотя бы среднее образование, которое является основой для будущего развития молодого поколения.

Таким образом, в настоящий момент у молодежи существуют конкретные проблемы на пути социализации и только комплексные меры со стороны государства и общества смогут их разрешить.

Использованные источники:

1. Конституция Российской Федерации: от 12 дек. 1993 г. [Электронный ресурс] : (ред. от 30.12.2008) // СПС «Консультант Плюс». Версия Проф.
2. Официальный сайт МВД РФ [электронный ресурс]. – URL: <http://www.mvd.ru/>
3. Сайт Адвентус форум [электронный ресурс]. – URL: <http://adventusvideo.com/>

*Никольченко Н.К.
аспирант*

*Тихоокеанский Государственный Университет
Институт Экономики и Управления
Россия, г.Хабаровск*

ПРОБЛЕМЫ ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННОГО РАЗВИТИЯ МЕДИКО-ТЕХНИЧЕСКОГО РЫНКА ХАБАРОВСКОГО КРАЯ

Инновационное развитие предполагает введение на рынок принципиально новых товаров, техники, форм производства и обмена, а также повышение уровня образования и квалификации трудовых ресурсов, создание новых общественных институтов.

Инвестиции – это расходы на восстановление изношенного основного капитала и увеличение основного капитала, который включает в себя здания, оборудование, используемые в процессе производства, жилье, товарно-материальные запасы. [1]

Медико-технический рынок является одним из рынков, развитие которого во многом определяется развитием инноваций. Специфическая особенность данного рынка заключается в том, что инвестирование его развития обеспечивается государством. Рынок медицинской техники и рынок медицинских услуг находятся в тесной зависимости друг от друга. В

этом заключается одна из основополагающих особенностей функционирования рынка. С одной стороны, спрос на рынке ресурсов является производным от спроса на медицинские услуги, а с другой стороны, уровень цен и в целом конъюнктура на рынке определяют потенциальные возможности и границы развития медицинских учреждений. При этом, для производителей медицинской промышленности определяющим фактором не является изучение потребительского спроса, с целью создания новых продуктов. В целях производства новых продуктов они ориентируются на информацию специализированных научных исследовательских институтов занимающихся разработкой нового медицинского оборудования.

Говоря о внедрении инновационных разработок медико-технического рынка в деятельность учреждений здравоохранения Хабаровского края, следует понимать, что существует некоторый перечень ограничений. Прежде всего, это финансирование проектов модернизации, которое носит ограниченный характер. То есть, закупка и внедрение нового оборудования в процесс оказания медицинской помощи населению будет напрямую зависеть от объема финансирования лечебных учреждений.

Второй проблемой, по мнению автора, является возможность реализации поставок высокотехнологичного оборудования. Эта проблема связана с процессом реализации государственных контрактов. Поскольку контроль этой сферы государственных закупок остается на достаточно низком уровне, существует большое количество нарушений и злоупотреблений, как со стороны поставщиков продукции, являющихся посредниками на данном рынке, так и со стороны органов управления лечебных учреждений, осуществляющих распределение бюджета.

Третьей проблемой, которая является также общей проблемой оснащения большинства медицинских учреждений высокотехнологичным оборудованием, является необоснованность закупки. Зачастую, особенно это касается отдаленных районов, при принятии решения о закупке оборудования не учитывается ее экономическая целесообразность. Дорогостоящее и уникальное оборудование поставляется в лечебные учреждения, где поток пациентов, лечение которых требует использования этого оборудования, очень низкий. При этом стоимость расходных материалов, часто имеющих срок годности, а также стоимость технического обслуживания этого оборудования очень высоки. Примером могут служить поставки высокотехнологичного оборудования, стоимость которого достигает десятки миллионов рублей, в лечебные учреждения отдаленных районов края. При этом, по опросам специалистов, его использование происходит крайне редко, а иногда и вообще не используется на протяжении нескольких месяцев, объясняя это тем, что на нем либо некому работать, либо к «прежнему» оборудованию медицинские работники «привыкли» и не желают переучиваться. Возникает логичный вопрос: для чего менять «привычное» оборудование на более новое, если его технические

характеристики обеспечивают минимальный необходимый объем исследований для пациента, позволяющий выявить заболевания и направить в соответствующие центры для прохождения полного обследования и получения специализированной медицинской помощи. Выделенные средства могут быть направлены на улучшение общебольничных условий обслуживания населения, включая ремонт помещений, оснащение необходимой мебелью, а также закупки необходимых инструментов и расходных материалов.

Четвертая проблема заключается в необходимости модернизации сопутствующих объектов лечебных учреждений, без чего невозможна установка и ввод в эксплуатацию закупаемого оборудования. Речь идет о зданиях, требующих ремонта, особенно это относится к отдаленным от регионального центра учреждениям. Электросети, водоснабжение также часто требуют модернизации для обеспечения возможности нормальной эксплуатации оборудования. Все это требует дополнительных инвестиций и часто становится серьезным препятствием для исполнения обязательств по государственным контрактам в установленные сроки. Поскольку даже при поставке оборудования в срок, очень часто лечебные учреждения не готовы его принять из-за срыва сроков ремонта или строительства, даже на хранение, объясняя это отсутствием условий и свободных помещений для временного размещения оборудования. Вследствие чего, компании поставщики вынуждены принимать на себя обязательства по ответственному хранению поставляемой медицинской техники, что влечет за собой дополнительные затраты, не предусмотренные государственным контрактом.

Следующая проблема заключается в квалификации специалистов. Эта проблема, по мнению авторов, складывается из нескольких пунктов: прежде всего, это квалификация медицинского персонала, который работает на поставляемом оборудовании. Если в региональных центрах имеются специалисты, способные обучаться и работать с высокотехнологичным оборудованием, то в отдаленных районах, таких специалистов просто нет. Кадровое обеспечение лечебных учреждений показывает нехватку специалистов по направлениям оказания медицинской помощи, которая закрывается замещением должностей. Так, укомплектованность врачебными должностями учреждений здравоохранения, подчиненных министерству здравоохранения Хабаровского края за период с 2008г по 2010г без учета совместительства составляет в среднем 56,8 %. При чем, если в г. Хабаровск и г. Комсомольск-на-Амуре эта величина составляет 61% и 58,5% соответственно, то в Бикинском районе эта цифра составляет 35,8%, а в Тугуро-Чумиканском – 21,6%. [2]

Следующий момент, это наличие специалистов, способных осуществлять техническое обслуживание. В Хабаровском крае, на сегодняшний день, количество предприятий, оказывающих сервисное

обслуживание медицинского оборудования, очень ограничено и, как правило, это предприятия, которые осуществляют поставку этого оборудования. Штат инженеров таких предприятий насчитывает от одного-двух до десяти человек, специализация которых также ограничена. При этом, постгарантийное обслуживание часто не закладывается в стоимость государственного контракта, а лечебные учреждения не имеют на это достаточных средств. Обучение таких специалистов должно производиться на заводах изготовителей и требует серьезных затрат. Так, например, обслуживание и ремонт оборудования чешской компании ООО «БМТ-МММ», могут осуществлять в Хабаровском крае только двое инженеров, а стерилизационное оборудование этого производителя поставляется во многие крупные учреждения здравоохранения края. Есть и техника, ремонт которой может осуществлять только специалист завода изготовителя, что влечет за собой еще большие затраты и трудности его осуществления.

Это основные проблемы, которые существуют при реализации проектов по модернизации и обновлению парка медицинского оборудования лечебно-профилактических учреждений. Решение проблем, по мнению автора, заключается в комплексном походе к вопросам оснащения медицинских учреждений необходимым медицинским оборудованием. Прежде всего, необходима детальная разработка норм оснащения с учетом количества населения, уровня заболеваемости и возможностью миграции пациентов в центральные лечебные учреждения для прохождения медицинского обследования и оказания специализированной медицинской помощи. Далее, необходима полная и детальная проработка каждого проекта по оснащению медицинского учреждения с учетом экономической целесообразности поставки того или иного оборудования, включая возможность последующих поставок расходных материалов, технического обслуживания, а также возможности обучения медицинского персонала грамотной работе с оборудованием, в том числе с привлечением специалистов заводов изготовителей. При заключении государственных контрактов на поставку высокотехнологичного оборудования, необходимо обеспечить контроль их исполнения на всех этапах с возможностью регулирования сроков поставки, а также оказания поддержки тем поставщикам, которые вынуждены идти на сокращение прибыли в целях качественного исполнения обязательств по заключенным контрактам.

Кроме этого, необходимо обеспечить контроль исполнения обязательств тех компаний-поставщиков, которые оказывают услуги по строительству, ремонту и подготовке помещений для установки и ввода в эксплуатацию специализированного оборудования, требующего специальных условий работы. Это касается рентгенодиагностического оборудования, компьютерных и магниторезонансных томографов, аппаратов ультразвуковой диагностики, операционного и стерилизационного оборудования.

И одним из самых важных вопросов, которому необходимо уделить внимание, это постоянное обучение специалистов медицинских учреждений. Для этого необходимо создание специальных государственных программ, реализуемых в рамках программы модернизации сферы здравоохранения, позволяющих одновременно проводить обучающие семинары и тренинги с привлечением специалистов производителей, а также медицинских специалистов, имеющих опыт работы с тем или иным оборудованием. Кроме этого, по мнению автора, необходимо создание службы поддержки эксплуатации оборудования, в функции которой будет входить консультация медицинских работников по правильной эксплуатации оборудования с возможным пошаговым исправлением ошибок, допускаемых в ежедневной работе. Такие службы могут создаваться на базе компаний поставщиков или производителей. Однако их финансирование и развитие должно осуществляться при поддержке государства.

Дополнительно, в каждом регионе должна быть создана база имеющегося оборудования с отслеживанием интенсивности его использования, а также сроков проводимого технического обслуживания, что позволит выявить слабые зоны эксплуатации оборудования, а также районы, которые не попали в программу модернизации, но нуждаются в определенном техническом оснащении или переоснащении парка медицинской техники. Кроме того, это позволит создать ясную картину оснащения всего региона с последующим возможным перераспределением бюджетных средств в сторону тех учреждений здравоохранения, которые наиболее остро в этом нуждаются.

Без комплексного подхода, решение проблем оснащения лечебных учреждений инновационным медицинским оборудованием будет носить ограниченный характер и создаст дополнительные трудности для дальнейшего развития оказания специализированной медицинской помощи населению.

Использованные источники:

1. Кривов В.Д., Инновационно-инвестиционный подход к развитию экономики // Аналитический вестник Совета Федерации ФС РФ. – 2002. – № 10.
2. Основные показатели здоровья населения Хабаровского края и деятельности медицинских учреждений в 2010 году» - 2011: Статистический сборник / ГУЗ «Краевая психиатрическая больница» МЗ Хабаровского края – Хабаровск, 2011. – 121с.

*Нимацыренова Е.Б.
заместитель директора
МОУ «Кусочинская СОШ»*

Могойтуйский район Забайкальский край

ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЙ ХОЛДИНГ КАК ОДНО ИЗ УСЛОВИЙ РАСШИРЕНИЯ КОММУНИКАТИВНОГО ПРОСТРАНСТВА СЕЛЬСКОЙ ШКОЛЫ

Статья посвящена проблеме развития коммуникативной активности учащихся сельской школы посредством создания образовательного холдинга.

Ключевые слова: коммуникация, образовательный холдинг, сельская школа, информация, обратная связь.

Происшедшие в стране глубокие экономические перемены, коренным образом переломившие всю нашу жизнь, наиболее остро отразились на сельском жителе. Село в современных условиях оказалось самым незащищенным. Численность людей, занятых в аграрном производстве, за последние годы значительно сократилась. Возросла миграция наиболее образованной части сельского населения, особенно молодежи, в города и пригородные районы.

Сельские школы являются не только образовательными, но и социокультурными учреждениями, органически связанными с историей и перспективами развития села, ее традициями и культурой. Здесь, как нигде, каждый учитель, воспитатель на виду не только обучающихся, но и их родителей, всех жителей. Он должен быть ориентирован не только на высокий профессионализм в своем деле, но и быть готовым к выполнению более широкой социально-педагогической миссии. Именно сельский учитель влияет на развитие не только личности детей, начиная с самого раннего возраста, но и всего окружающего населения, особенно в малых селах. Безусловно, он должен быть компетентным, то есть обладать основательными знаниями и как предметник, и как воспитатель.

На сегодня анализ внешней среды показывает, что наше село одно из отдаленных от районного и окружного центров. Контингент учащихся не высокий, большая половина родителей безработные.

МОУ «Кусочинская средняя общеобразовательная школа» является региональной инновационной площадкой по теме «Ресурсный центр профильного обучения в сельской школе» с 2009 года. Работа в этом статусе привела педагогический коллектив к сотрудничеству со школами близлежащих районов, в частности со школами Оловянинского, Ононского районов. Для них был интересен наработанный опыт по организации профильного обучения в условиях малокомплектной сельской школы. В 2010 году нами проведены семинары «Организация профильного обучения в сельской школе» и «Составление образовательной программы профильных

классов» для учителей - коллег. Неоднократно выезжали на семинары в МОУ «Ясногорская средняя общеобразовательная школа», МОУ «Единенская средняя общеобразовательная школа», а для учащихся были проведены олимпиады, соревнования по волейболу и т.д.

Несмотря на хорошие результаты сотрудничества, однако, внутренние возможности самой школы не позволяют обеспечивать качество образования, удовлетворяющее запросам родителей, социума.

Специфика проявления и развития коммуникативной активности учащихся сельских школ обусловлена социокультурными условиями их проживания (замкнутость социума, удаленность от культурных центров, ограниченность возможностей самообразования и получения культурно-досуговых услуг), особенностями организации учебно-воспитательного процесса сельской школы (однообразие контактов, малочисленность ученических коллективов) подводит к расширению коммуникативного поля. Большое значение для коммуникаций имеет выбор коммуникационного канала, в качестве которого выступают различные носители информации. Обмен информацией между участниками инновационного процесса является не только сущностью функции коммуникации, но и способом разрешения конфликтных ситуаций.

В современных условиях резко возросло внимание к такому социальному феномену, как коммуникация. Коммуникация становится объектом исследования на различных уровнях и в различных концептах: социологическом, политологическом, социобиологическом, философском, психологическом, лингвистическом, культурологическом и т.д. Такое положение является вполне закономерным и объяснимым. Глобальная трансформация индустриального общества в информационно-коммуникативное общество сопровождается не только проникновением коммуникации во все сферы жизнедеятельности общества, возникновением и развитием качественно нового типа коммуникативных структур и процессов, но и глубоким переосмыслением коммуникативной природы социальной реальности [1], современных изменений в социально-коммуникативной сфере, места и роли коммуникаций в развитии общества.

Существуют самые разные трактовки понятия «коммуникация».

Согласно И.П. Яковлеву, под коммуникацией как наукой следует понимать научную дисциплину о месте и роли коммуникации в обществе, её развитии и структуре, коммуникационных процессах и средствах и др. [2]

С.В. Бориснев считает, что коммуникация есть социально обусловленный процесс передачи и восприятия информации в условиях межличностного и массового общения по различным каналам с помощью разных коммуникативных средств. [3]

Исследователь М.С. Андрианов под коммуникацией понимает смысловой аспект социального взаимодействия. [4]

Никлас Луман коммуникацию определяет как «некое исторически-конкретное протекающее, зависимое от контекста событие», специфическую операцию, характеризующую исключительно социальные системы, в ходе которой происходит перераспределение знания и незнания, а не связь или передача информации или перенос «семантических» содержаний от одной обладающей ими психической системы к другой. [5]

По Бакстеру, а также Силларсу и Вангелисти, коммуникация — это средство, с помощью которого люди конструируют и поддерживают свои отношения.

Д.П. Гавра считает, что коммуникация – это один из наиболее общих, всепроникающих, важных и сложных аспектов человеческой жизни. Способность общаться на сложном смысловом уровне отличает человека от животных. Наша жизнь находится под сильным влиянием коммуникации с другими: знакомыми и незнакомыми, живыми и жившими ранее. Поэтому коммуникация в течение многих столетий находилась в фокусе пристального внимания ученых самых разных отраслей знания, являлась объектом и предметом научных и научно-практических исследований.

В современной теории коммуникации стало уже традиционным понимание того, что коммуникация не может быть определена однозначно. Это не только процесс передачи сообщений или обмена информацией, но и способ совместного созидания, воспроизведения и преобразования многочисленных социальных реальностей, реализуемый с помощью знаковых средств; это процесс производства и воспроизводства общих смыслов; это созидание и возобновление социального порядка и т.д. и т.п. Таким образом, объектом теории коммуникации служит сама социальная коммуникация, понимаемая в широком смысле как процессы социального взаимодействия между людьми как объектами и субъектами социальных процессов, взятые в их информационно-знаковом аспекте.

Коммуникация – процесс обмена смысловой информацией между людьми (индивидами и группами) посредством знаков и символов, при котором информация передается целенаправленно, принимается избирательно в соответствии с определенными правилами, независимо от того, приводит этот процесс к взаимопониманию или нет. [6, с.109]

Термин «коммуникация» появился в научной литературе в начале 20 века и является многоаспектным, в нем условно можно выделить следующие значения:

- универсальное – способ и средства связи любых объектов как материального так и духовного мира;
- техническое – коммуникация как путь сообщения, связь между двумя точками пространства, средство передачи информации и других материальных и идеальных объектов из одного места в другое;

- биологическое- широко используется исследователями при изучении сигнальных способов связи у животных, птиц, насекомых и других живых организмов;

- социальное – употребляется для обозначения и характеристики разнообразных связей и отношений, возникающих в человеческом сообществе, форма взаимодействия людей по передаче информации от одного к другому, осуществляющейся при помощи языка и других знаковых сигнальных систем.

Теория коммуникации чаще всего обращается именно к этому последнему значению понятия коммуникации, т.е. к социальной коммуникации, но вместе с тем это не означает, что она ограничивается областью только социальных наук. Теория коммуникации органическим образом сочетает в себе результаты исследований целого ряда наук – философии, социологии, психологии, политологии, культурологии, лингвистики, экономики и других дисциплин. Современное научное сообщество, отвечая потребностям и реалиям нашего времени, выступило с предложением выделить теорию коммуникации из «пограничного» состояния в отдельно стоящую науку под общим названием коммуникология.

Коммуникация – процесс двустороннего обмена информацией, ведущий ко взаимному пониманию. Коммуникация в переводе с латыни обозначает «общее, разделяемое всеми» если не достигается взаимопонимания, то коммуникация не состоялась. Чтобы убедиться в успехе коммуникации необходимо иметь обратную связь – информацию о том, как люди вас поняли, как они вас воспринимают, как относятся к проблеме. Сегодня важно уметь устанавливать и поддерживать необходимые контакты с другими людьми. Достижение определенности в понимании ситуации способствует разрешению проблем, обеспечивает достижение целей с оптимальным расходом ресурсов.

Итак, мы видим, что сторонники формирования и развития науки о коммуникации, как самостоятельной области знания, широко представлены в отечественных и зарубежных коммуникативных исследованиях. Однако для нас оптимально подходит последняя трактовка понимания термина «коммуникация».

Таким образом, сельская школа выходит на поиск оптимальных путей решения проблемы коммуникации и выбор стратегии развития школы выводит на расширение образовательного пространства, обогащения поля деятельности как учеников, учителей, так и сельского сообщества.

Работа в сети с выходом на межмуниципальный уровень, в частности со школами п. Оловянная, Единенской, Ясногорской школ и, конечно, со школами нашего района и округа определяет следующие механизмы регулирования деятельности школы. Перспектива развития просматривается в создании образовательного холдинга как системы, состоящей из

совокупностей взаимосвязанных компонентов организаций, имеющей вход (ресурсы) и выход (цель), связь с внешней средой и обратную связь.

Сегодня, прежде всего из-за территориальной близости и познания деятельности других (новых не открытых для нас районов) нами составлены протоколы намерений о совместной деятельности, по тем или иным направлениям реализации НОИ ННШ.

Образовательный холдинг нами понимается как организация деятельности, входящих в него учреждений для проведения единой образовательной политики в округе.

1. Проблемы, решению которых будет способствовать Образовательный холдинг.

Способствует в решении проблем реструктуризации сельской школы, внедрения профильного образования и подготовки выпускников сельских школ к государственной (итоговой) аттестации в форме ЕГЭ, повышения квалификации работников образования, создания воспитательной среды, способствующей социализации и самоопределению личности ребенка. Внедряется в образовательное пространство региона.

2. Цель разработки

- организация мобильного педагогического консорциума ведущих учебных заведений региона (от малокомплектной сельской школы до вузов) для устранения проблем, вызванных реформой образования

3. Основные задачи, решаемые внедрением разработки

- предоставление реальной возможности учащимся из малокомплектных, либо удаленных сельских школ получения бесплатного полноценного основного и высшего образования;

- повышение профессиональной квалификации учителей региона (в ее практической составляющей) на мастер – классах лучших учителей-предметников области;

- формирование воспитательной среды через круглогодичную работу образовательных смен в оздоровительных лагерях;

4. Ожидаемые результаты от внедрения

Повышение качества образования в сельских школах области, решение проблемы профилизации средней (полной) школы, решение проблемы перспективного кадрового потенциала и т.д.

5. Обоснование актуальности разработки

Реформа требует внедрения новых способов взаимодействия субъектов образовательной среды, совершенствования их деятельности с целью повышения качества образования. Мы предлагаем решение данной проблемы путем консолидации сил в холдинговой системе.

Таким образом, выстраивание отношений на основе синергизма (взаимовыгодного сотрудничества), взаимообогащения друг друга; свободы выбора партнера, соблюдения интересов каждого образовательного учреждения становится одним из механизмов единой образовательной

политики в округе, регионе в вопросах реализации направлений модернизации образования и имеет целью не только улучшение объективных предпосылок конкурентоспособности, но и создание наилучших условий для творческой деятельности работников, для повышения их заинтересованности в достижении высших результатов, развития человеческого капитала.

Использованные источники:

1. Бергер П., Лукман К. Социальное конструирование реальности. Трактат по социологии знания. Пер. с англ. Е.Руткевич. М., 1995
2. Гавра Д.П. Основы теории коммуникации. 1-е изд. - СПб.: Питер, 2011. - 288 с.
3. Болотова А.К., Жуков Ю.М., Петровская Л.А. Социальные коммуникации: учебное пособие. - М.: Гардарики, 2008. - 279 с.
4. Назарчук А.В. Теория коммуникации в современной философии. - М.: Прогресс-Традиция, 2009. - 320 с.
5. Гулевич О.А. Психология коммуникации: учебное пособие. - М.: НОУ ВПО Московский психолого-социальный институт, 2008. - 384 с.
6. Коноваленко М.Ю., Коноваленко В.А. Теория коммуникации: учебник для бакалавров. –М.: Издательство Юрайт, 2012.-415с.

Новокшинова Е.Н.
преподаватель
ФГБОУ ВПО «СыктГУ»
Россия, г.Сыктывкар

ВЫЯВЛЕНИЕ КЛАСТЕРОВ В РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ (НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ КОМИ)

Для расширения масштабов и повышения эффективности инвестиционной деятельности рыночного сектора экономики современной России при разработке и реализации региональной политики все чаще используется кластерный подход. В науке и практике формирование и развитие кластеров оценивается как важное средство повышения конкурентоспособности национальной и региональной экономики. В связи с этим представляется целесообразным исследование вопроса определения возможности создания кластеров, выявление уже существующих кластеров в региональной экономике и выработке предложений по их дальнейшему развитию.

Для выявления уже существующих кластеров в региональной экономике используются разнообразные подходы. Одни исследователи считают, что выявление кластеров возможно через анализ производственных цепочек, где основной формой взаимоотношений между компаниями являются связи типа «покупатель-продавец». Другие исследователи связывают процесс выявления кластеров с измерением

связей между фирмами на основе показателей объема и темпов роста, системы весовых коэффициентов для факторов или видов связи [1, с.77].

Ермишина Е.В. предлагает выявлять кластеры по алгоритму, представленному в таблице 1.

Таблица 1 - Алгоритм выявления кластеров в региональной экономике

Этап 1. Количественный анализ конкурентной устойчивости		
Коэффициент локализации	Коэффициент душевого производства	Коэффициент специализации
Этап 2. Анализ условий конкурентной устойчивости		
Качество факторов производства	Спрос на внутреннем и мировом рынках	

На первом этапе проводится количественный анализ конкурентной устойчивости, то есть определяются рыночные позиции отраслей региона. Анализ базируется на статистических показателях, отражающих конкурентную устойчивость отрасли в регионе и потенциал кластеризации, таких как: коэффициент локализации, который определяется отношением удельного веса данной отрасли в структуре производства региона к удельному весу той же отрасли в стране; коэффициент душевого производства, рассчитываемый как отношение удельного веса отрасли региона в соответствующей структуре отрасли страны к удельному весу населения региона в населении страны; коэффициент отраслевой специализации региона, определяемый отношением удельного веса региона в стране по данной отрасли к удельному весу региона в ВВП страны.

Если расчетные коэффициенты больше или равны единице, то данные отрасли выступают как отрасли рыночной специализации и в них либо существуют кластеры, либо их создание является возможным. При формировании кластеров и выборе из них наиболее приоритетных целесообразно оценивать динамику коэффициентов локализации. Увеличение значения показателей в динамике свидетельствует о перспективах роста кластеров, а снижение – о возможной необходимости расширения ассортимента выпускаемой продукции, необходимости модернизации производства или о неперспективности кластера в будущем.

Второй этап - качественный анализ наличия и состава ресурсной базы, необходимой для обеспечения конкурентоспособности предприятий региона в определенных областях - направлен на определение условий конкурентной устойчивости отраслей. Его результаты формируются на основе оценки комплекса условий (факторы производства, спрос на внутреннем рынке и наличие конкурентоспособных отраслей-поставщиков или других сопутствующих отраслей в данном регионе), которые составляют основу конкурентной устойчивости отраслей региона.

Результаты апробации предложенной методики на примере Республики Коми представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Количественный анализ конкурентной устойчивости экономики Республики Коми*

Возможные кластеры	Коэффициент локализации		Коэффициент душевого производства		Коэффициент отраслевой специализации	
	2010	2011	2010	2011	2010	2011
Добыча полезных ископаемых	2,65	2,45	3,51	3,70	2,81	3,22
Добыча топливно-энергетических полезных ископаемых	2,94	2,69	3,92	4,1	3,14	3,57
текстильное и швейное производство	1,56	1,18	2,08	1,79	1,67	1,56
производство кожи, изделий из кожи и производство обуви	2,35	2,39	3,13	3,66	2,51	3,18
обработка древесины и производство изделий из дерева	4,78	3,55	6,38	5,43	5,12	4,72
целлюлозно-бумажное производство; издательская и полиграфическая деятельность	3,76	4,08	5,02	6,24	4,03	5,43
производство кокса и нефтепродуктов	1,60	1,62	2,14	2,47	1,71	2,15
химическое производство	0,03	0,02	0,04	0,03	0,03	0,03
производство резиновых и пластмассовых изделий	0,19	0,13	0,25	0,19	0,20	0,17
производство прочих неметаллических минеральных продуктов	0,25	0,22	0,33	0,34	0,26	0,29
производство машин и оборудования	0,10	0,12	0,06	0,10	0,05	0,09
производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования	0,05	0,07	0,07	0,10	0,05	0,09
прочие производства	0,54	0,69	0,72	1,06	0,58	0,92
Производство, распределение электроэнергии, газа и воды	1,05	0,97	1,39	1,46	1,11	1,27
Производство, передача и распределение электроэнергии, газа, пара и горячей воды	1,02	0,96	1,36	1,46	1,09	1,27
Производство, передача и распределение электроэнергии	0,97	0,86	1,29	1,31	1,05	1,14
Производство и распределение газообразного топлива	0,44	0,31	0,58	0,47	0,47	0,41
Производство, передача и	1,22	2,85	1,63	4,36	1,31	3,79

распределение пара и горячей воды (тепловой энергии)						
Сбор, очистка и распределение воды	1,32	0,92	1,76	1,41	1,41	1,23
Продукция сельского хозяйства	0,26	0,25	0,35	0,37	0,28	0,33
Строительство	1,01	1,1	1,35	1,64	1,07	1,43

*Рассчитано с использованием [2]

Отраслями рыночной специализации, в которых либо уже существуют кластеры, либо их создание целесообразно, являются: добыча топливно-энергетических полезных ископаемых, текстильное и швейное производство, производство кожи, изделий из кожи и производство обуви, обработка древесины и производство изделий из дерева, целлюлозно-бумажное производство; издательская и полиграфическая деятельность, производство кокса и нефтепродуктов, производство, передача и распределение электроэнергии, газа, пара и горячей воды, производство, распределение электроэнергии, газа и воды, строительство.

Анализ условий конкурентной устойчивости (второй этап оценки кластерного потенциала региона) по трем факторам: факторам производства (материальным, трудовым и природным), спроса на продукцию отрасли в регионе за его пределами, сопутствующих отраслей показал, что наиболее перспективными отраслями экономики Республики Коми для формирования кластеров являются отрасли целлюлозно-бумажное производство; издательская и полиграфическая деятельность, добыча топливно-энергетических полезных ископаемых, производство кокса и нефтепродуктов, обработка древесины и производство изделий из дерева, строительство. В других отраслях создание кластера является нецелесообразным в силу недостатка спроса на производимую продукцию (текстильное и швейное производство, производство кожи, изделий из кожи и производство обуви), недостаточного материальных, трудовых и природных ресурсов (производство, передача и распределение электроэнергии, газа, пара и горячей воды).

Таким образом, в Республики Коми возможно существование кластеров. В первую очередь, это кластер, объединяющий группы предприятий, ориентированных на добычу и переработку угля, нефти и газа (топливно-энергетических полезных ископаемых), во-вторых, предприятия, базой для которых являются отрасли значимые для экономики региона, имеющие достаточно высокие значения коэффициентов локализации и специализации, чья продукция пользуется спросом как внутри региона, как и за его пределами. Это строительный кластер, кластер по деревообработке, в который можно включить как смежную отрасль целлюлозно-бумажное производство; кластер по производству кокса и нефтепродуктов. Эффективное управление первой из перечисленных

группой кластеров и целенаправленная работа по формированию второй группы позволит региону, по-нашему мнению, удержать имеющийся и обеспечить в будущем высокий уровень своей конкурентоспособности в современных социально-экономических условиях.

Использованные источники:

1. Плахова Л.В. Инвестиционные кластеры в системе региональной экономики // Региональная экономика: теория и практика. № 3(70).2008. С.76-81
2. Регионы России. Социально-экономические показатели в 2010г. URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b10_14p/

*Оболенская Ю.А.
студент
УлГТУ
Россия, г.Ульяновск*

ВЛИЯНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ ПРОСТРАНСТВА УЧЕБНЫХ ПОМЕЩЕНИЙ НА ЭМОЦИОНАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКОЕ СОСТОЯНИЕ И РАБОТОСПОСОБНОСТЬ СТУДЕНТОВ

Окружающая культурно – архитектурная среда оказывает влияние на психическое и физическое здоровье человека, а так же на его работоспособность. Человек тесно связан со средой обитания. В жизненном цикле человек реализует свои физиологические и социальные потребности и при этом постоянно взаимодействует со средой, его окружающей. Информация о ней появляется как результат взаимодействия органов ощущений с окружающим миром. Создание благоприятной среды начинается с рациональной, продуманной организации пространства, которая улучшает культурно-бытовые условия жизни. Это положительно влияет на эмоционально-психологическое состояние людей и стимулирует их к поддержанию порядка вокруг себя. К сожалению, зачастую при организации какого-либо специализированного пространства во главу ставятся материальные выгоды, хотя определяющими должно являться социальное настроение, самочувствие, удовлетворенность людей местом пребывания. Иначе говоря, центральной фигурой при принятии решения об организации пространства должен стать человек, основной задачей – организация условий для его комфортного пребывания в ней.

Данная проблема особенно актуальна для учебных заведений, которые должны создавать условия для поддержания на должном уровне положительного эмоционального состояния и высокой работоспособности молодых людей. Кроме того, когда студент чувствует комфорт, высока степень средовой идентичности, – вырастает уровень ответственности за пространство, что немаловажно для вуза. Учащиеся должны относиться к университету как к своему дому.

Целью данного исследования является определение влияния организации пространства учебных помещений вуза на эмоционально-психологическое состояние студентов. Объектом исследования выступают учебные аудитории. Главные задачи исследования: провести анализ состояния учебных аудиторий на основе теоретических данных; изучить характер влияния учебного пространства; выявить наличие проблемных зон и стресс-факторов среды, препятствующих позитивному эмоциональному состоянию и высокой работоспособности (если таковые имеются).

В ходе анализа теоретической литературы были обнаружены результаты ранее проведенных психологических исследований в области влияния организации пространства на человека. На основе изучения теоретической литературы нами были определены критерии, по которым производился анализ аудиторий. Это цветовая гамма помещения, организация освещения и особенности планировки (размер аудитории, расположение мебели, наполненность деталями интерьера, наличие техники и т.д.).

Один из важнейших факторов, определяющих степень комфорта в помещении, является цвет. Каждый из цветов несет свою эмоциональную нагрузку, которую необходимо учитывать при стимулировании трудовой деятельности. Например, для учебного процесса подойдут желтые тона (либо мягкие оттенки оранжевого), они стимулируют мозговую деятельность, оказывают наиболее физиологичное тонизирующее влияние, стимулирует зрение и нервную деятельность, при этом не утомляют. А зеленый цвет успокаивающе действует на нервную систему, снимает усталость, раздражительность, он должен присутствовать в интерьере, но в небольших количествах, иначе работоспособность будет снижена. Голубой цвет рекомендуется для визуального расширения пространства, в целом он подойдет для оформления учебных аудиторий, но ярких свойств, положительно влияющих на работоспособность, в себе не несет.

Результаты исследований показали, к негативно влияющим на работоспособность относятся следующие цвета: красный (52%); черный (45%), оранжевый (17%).

Важным аспектом является насыщенность цвета. В целом пастельные оттенки любого из цветов гораздо больше подходят для учебных пространств, долго находиться в комнате с яркими, насыщенными цветами тяжело, каким бы ни был этот цвет.

Стоит отметить, что очень важно выдержать гармонию в оформлении предметов мебели и стен. Для организации учебных аудиторий не рекомендуется использовать контрастные сочетания цветов, либо яркие пятна, они будут отвлекать внимание учащихся, мешая им сосредоточиться.

Немаловажным аспектом для организации учебных пространств, где обычно присутствует большое количество народу, является влияние цветовой гаммы на его объем. Если в небольшой по площади, но высокой

аудитории потолок окрасить в теплый цвет, а стены в холодный, она будет казаться ниже и просторнее. Низкая аудитория с потолком, окрашенным светлым холодным цветом, зрительно кажется более высокой. Если аудитория очень вытянута в длину, дальнюю стену нужно окрасить несколько более интенсивно. Таким образом, можно стену «приблизить», и комната утратит впечатление вытянутости. Небольшие по размеру аудитории лучше окрашивать в светлые пастельные тона, тогда они будут казаться просторнее.

Следующий критерий, который служит составной частью в организации помещения – свет (или освещенность). Здесь помимо психологических аспектов восприятия существуют нормы, которые должны соблюдаться обязательно.

Помещения с постоянным пребыванием людей должны иметь, как правило, естественное освещение. Однако, его не всегда достаточно, в таких случаях используют комбинированное или искусственное освещение.

При хорошем дневном освещении человек чувствует себя комфортно и уютно. Нослишком яркий солнечный свет не дает сосредоточиться на работе. Если помещение находится на солнечной стороне, то его надо оформить в холодные светлые тона (голубой, светло серый, и т.п.), появится ощущение прохлады. Если же в комнату не заглядывает солнце, то обстановку лучше сделать в теплых тонах (розовый, бежевый и т.п.). Такие краски создадут ощущение света и тепла.

При комбинировании освещения нужно быть осторожным. Дневное освещение и желто-оранжевый свет ламп вызывают неприятные впечатления. Для комбинирования с дневным лучше подойдет светлый люминесцентный свет, но если он будет слишком ярким и одновременно голубовато-белым, то раздражающе подействует на нервную систему. Желто-оранжевый же свет сам по себе способствует творческому мышлению и хорошему настроению.

Для анализа среди аудиторий были выбраны типичные помещения нескольких видов. 1. Небольшие аудитории на 30-40 человек. Обычно оформлены в бежевой, желтой или светло-салатовой цветовой гамме со светлой деревянной мебелью, что отлично подходит для продуктивных занятий небольших групп, однако для групп, которые занимают всю аудиторию, скорее подошла бы серая или голубая цветовая гамма. Такие аудитории имеют очень хорошее естественное освещение, но и для занятий в вечерние часы предусмотрено искусственное, обыкновенно с белым или слегка желтоватым «дневным» светом, который хорошо воспринимается учащимися. 2. Занятия нередко проходят в читальном зале университета. Он имеет большой объем, серую цветовую гамму, «зеленую зону» и комбинированное освещение. Цветовое оформление можно было бы наполнить более тёплыми тонами, чтобы придать помещению уют. Освещение «дневное» подходит для комбинирования с естественным.

Зеленая зона является неплохим решением для пространства. Однако, обратив внимание на нейтральное цветовое оформление и на наличие зеленых элементов, которые способствуют расслаблению, можно сделать вывод, что пространство не стимулирует студентов к повышению работоспособности. Также влияние может оказывать большое количество мелких деталей, которые рассредоточивают внимание и повышенный уровень шума из-за большого количества учащихся, которые проводят время в читальном зале.

3. Компьютерные помещения в целом оформлены в светлых, тёплых тонах, имеют преимущественно желтоватое освещение, что хорошо отражается на работоспособности. В каждом из таких кабинетов имеются занавески (либо жалюзи), что обязательно для подобных аудиторий. Занавески делают помещения уютными, сглаживая их большой объем (по нормам на каждого студента предполагается не менее 4,5 кв. метров пространства). Все компьютерные кабинеты оборудованы системами кондиционирования воздуха, либо эффективной приточно - вытяжной вентиляций, что создает благоприятный климат для работы. Также всё в порядке с уровнем шума, повышенный уровень которого может негативно влиять на нервную систему и вызывать головные боли, быструю утомляемость, раздражительность и нарушение внимания.

4. Потокные аудитории на 50-60 человек. Оформлены преимущественно в голубых тонах, что помогает сделать помещение просторнее. Это правильное решение для аудитории, рассчитанной на большое количество студентов. Однако аудитория сильно вытянута в длину, чтобы убрать этот эффект можно было бы окрасить дальнюю стену интенсивнее. Освещена аудитория лампами с белым светом, но в данных помещениях лучше было бы использовать желтоватый свет, так как сами они окрашены в холодные голубые тона.

Таким образом, можно сделать вывод, что учебное пространство в техническом вузе изначально организовано хорошо, цвета в большинстве аудиторий подобраны правильно, освещение так же выдержано, в целом преобладают теплые тона, оттенки желтого или бежевого. Однако большинство учебных аудиторий требует существенного обновления, так как, несмотря на правильную цветовую гамму, отсутствие ремонта создает неприятные ощущения, и способствует тому, что студенты не берегут имущество вуза. Степень средовой идентичности крайне занижена, особенно в некоторых корпусах учебного заведения. Пространство вполне соответствует требованиям по организации пространства, но такой ключевой момент как поддержание аудиторий в должном состоянии требует серьезного внимания.

Пакина М.В.
студент 3 курса экономического факультета
Мордовский государственный университет имени Н. П. Огарёва
г. Саранск

SWOT – АНАЛИЗ КАК МЕТОД СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ

В данной статье дается краткая характеристика такого метода стратегического планирования как SWOT-анализ. Основной акцент делается на применение данного метода на заводе по производству вентиляционного оборудования.

This article provides a brief description of the method of strategic planning as a SWOT-analysis. The main emphasis is on the application of this method in the factory for the production of ventilation equipment.

Ключевые слова: внутренняя среда, SWOT-анализ, диверсификация
Key words: internal environment, SWOT-analysis, diversification

Внутренняя среда организации - это та часть общей среды, которая находится в рамках организации [1, 196]. Она является источником ее жизненной силы и включает в себе потенциал, который дает возможность организации функционировать, а следовательно, существовать и выживать в определенном промежутке времени. Для того чтобы компания успешно развивалась необходимо исследовать ее внутреннюю среду. Существует несколько методов ее исследования, возьмем наиболее распространенный – SWOT анализ. Аббревиатура метода происходит от английских слов: Strengths – Weaknesses – Opportunities – Threats, что в переводе означает: сила – слабости – возможности – угрозы.

Сила — это то, в чем компания преуспела, или какая-то особенность, предоставляющая ей дополнительные возможности. Сила может заключаться в навыках, значительном опыте, конкурентных возможностях, достижениях, которые дают фирме преимущества на рынке (например, более хороший товар, совершенная технология).

Слабость — это отсутствие чего-то важного для функционирования компании или то, что ей не удастся (в сравнении с другими), или нечто, ставящее ее в неблагоприятные условия – это пассивы [2]

Анализ силы и слабости организации дает возможность установить связь между потенциалом и проблемами организации, с одной стороны, а с другой – установить связи между ее сильными и слабыми сторонами, что позволяет найти варианты успешного существования и определить перспективы развития организации.

Цель данного анализ – провести исследование, направленное на определение и оценку сильных и слабых сторон ООО «Завода НЭПТ», а также на оценку его возможностей и угроз.

Для начала нужно определить сильные и слабые стороны ООО «Завод НЭПТ», они представлены в таблице 1

Таблица 1 –Сильные и слабые стороны ООО «Завод НЭПТ»

Параметры оценки	Сильные стороны	Слабые стороны
1.Маркетинг	-сформулированные каналы сбыта; -широкий ассортимент выпускаемой продукции	- недостатки в рекламной политике; -недостаточные маркетинговые исследования
2. Финансы	- ООО «Завод НЭПТ» остается финансово независимым; - достаточно быстрая оборачиваемость средств	- недостаток финансовых средств на реализацию стратегических инициатив
3. Производство	- высокое качество выпускаемых товаров; - проверенный и надежный поставщик комплектующих; -отлаженная технология производства	-высокие издержки производства; -недостаток в инновациях
4. Персонал	-стабильная оплата труда; -высокий профессионализм сотрудников; -участие персонала в доходах и прибыли компании	-высокий уровень текучести кадров; -недостаточная мотивация сотрудников
5. Культура и имидж компании	-пунктуальность сотрудников; -сплоченность сотрудников; - вера в руководство	-слабая информационная открытость руководства

Выявив сильные и слабые стороны и взвесив факторы по степени важности, руководство ООО «Завод НЭПТ» определяет функциональные зоны, требующие немедленного вмешательства или могущие подождать, а также те, на которые можно опереться при разработке и реализации стратегии предприятия.

Теперь рассмотрим возможности и угрозы ООО «Завод НЭПТ», представленные в таблице 2, т.е. произведем оценку рынка.

Таблица 2– Возможности и угрозы ООО «Завод НЭПТ»

Параметры оценки	Возможности	Угрозы
1. Конкуренция	- расширить ассортимент вентиляционного оборудования за счет внедрения новых технологий	- выход на рынок иностранных конкурентов; - уменьшение цен на оборудование со стороны конкурентов
2. Сбыт	- улучшение рекламной компании; - увеличение объемов поставок и продаж в условиях растущего рынка	- задержка материалов и комплектующих
3. Спрос	- увеличение спроса в летний период времени; - с увеличением доходов населения спрос на продукцию увеличивается	- падение спроса из-за роста цен на продукцию
4. Научно-технические факторы	- совершенствование технологии производства	- недостаточная государственная поддержка развития науки
5. Экономические факторы	- приток частного и иностранного капитала	- рост темпов инфляции; - падение спроса по причине снижения доходов населения

Теперь необходимо ответить на вопросы - «Насколько высока вероятность того, что это случится?» и «Насколько это может повлиять на организацию?». После ответа на данные вопросы выберем 3-4 события, которые произойдут с большой долей вероятности и занесём в соответствующие ячейки SWOT анализа, который изображен в таблице 3

Сопоставление сильных и слабых сторон с рыночными возможностями и угрозами позволит ответить на следующие вопросы, касающиеся дальнейшего развития ООО «Завод НЭПТ»:

1. Как воспользоваться открывающимися возможностями, используя сильные стороны ООО «Завод НЭПТ»?

2. За счет каких сильных сторон можно нейтрализовать существующие угрозы?

3. Какие слабые стороны ООО «Завод НЭПТ» могут помешать воспользоваться возможностями?

4. Каких угроз, усугубленных слабыми сторонами ООО «Завод НЭПТ» нужно больше всего опасаться?

Таблица 3 – Матрица SWOT-анализа ООО «Завод НЭПТ»

	ВОЗМОЖНОСТИ	УГРОЗЫ
	- приток частного и иностранного капитала; - увеличение объемов поставок и продаж в условиях растущего рынка; - увеличение спроса в летний период времени	- выход на рынок иностранных конкурентов; - падение спроса из-за роста цен на продукцию; - рост темпов инфляции
СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ -высокий профессионализм сотрудников; -широкий ассортимент выпускаемой продукции; -высокое качество выпускаемых товаров; -отлаженная технология производства	Как воспользоваться открывающимися возможностями, используя сильные стороны ООО «Завод НЭПТ»? -увеличить объем поставок и продаж за счет высокого профессионализма сотрудников и широкого ассортимента продукции; - привлечь капитал за счет отлаженной технологии производства; - для увеличения спроса в летний период времени, использовать высококачественное вентиляционное оборудования	За счет каких сильных сторон можно нейтрализовать существующие угрозы? -удержать покупателей от перехода к конкуренту, за счёт высокого качества продукции ООО «Завод НЭПТ»; - снижение себестоимости вентиляционного оборудования за счёт использования новых технологий
СЛАБЫЕ СТОРОНЫ - высокие издержки производства; - недостаточные маркетинговые исследования; - высокий уровень текучести кадров	Какие слабые стороны ООО «Завод НЭПТ» могут помешать воспользоваться возможностями? - из-за высоких издержек и текучести кадров иностранный капитал может быть направлен к конкурентам; - недостаточные маркетинговые исследования могут помешать увеличению объема поставок и продаж; - из-за высоких издержек производства цены на продукцию увеличатся и, соответственно, спрос может упасть	Каких угроз, усугубленных слабыми сторонами ООО «Завод НЭПТ», нужно больше всего опасаться? - появившийся конкурент может предложить рынку продукцию, аналогичную нашей, по более низким ценам. - спрос может упасть из-за недостаточных маркетинговых исследований

Заполнив данную матрицу можно обнаружить, что:

1. Определены основные направления развития ООО «Завод НЭПТ».

2. Сформулированы основные проблемы ООО «Завод НЭПТ».

ООО «Завод НЭПТ» выбрало стратегию диверсификации. Скорее всего, это правильное решение, т. к. оно даст возможность предприятию «держаться на плаву» при сложной экономической конъюнктуре за счет выпуска широкого ассортимента продукции: убытки от нерентабельных изделий (временно, особенно по новым) перекроются прибылью от других видов продукции [3]

Диверсификация - это процесс, который касается, прежде всего перехода на новые технологии, предполагает вторжение в новые отрасли. Предприятию необходимо пытаться завоевать новые рынки с помощью ранее не производимых товаров, а также постоянно модифицировать основной вид продукции.

Таким образом, проведение SWOT - анализа ООО «Завод НЭПТ», в ходе которого были определены сильные и слабые стороны, возможности и угрозы, построена матрица SWOT - анализа, позволило сформулировать стратегические проблемы данного предприятия, определить стратегию развития для ООО «Завод НЭПТ». Это стратегия диверсификации.

Использованные источники:

1. Виханский О.С., Наумов А. И. Менеджмент: Учебник. — 5-е изд. — М.: Экономистъ, 2009.— 670 с.: ил.
2. Друкер П.Ф., Макьярелло Д.А. Менеджмент.: Пер. с англ. – М.: ООО «И.Д. Вильямс», 2010. – 704 с.: ил. – Парал. тит. англ.
3. ООО «Завод НЭПТ» [Электронный ресурс]– Режим доступа: <http://www.zavodnept.ru>.

*Палькина Е. А.
студент 5 курса «Финансы и кредит»
Макейкина С.М., к.э.н. доц.
ФГБОУ ВПО «Мордовский государственный
университет им. Н.П. Огарева»
Россия, г. Саранск*

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РОЗНИЧНОГО СТРАХОВАНИЯ В РОССИИ

В современных условиях рынок розничного страхования связан с большими внутренними и внешними рисками в сфере тарифной политики и большой конкуренции в данном сегменте.

Розничные страховщики вынуждены работать в условиях жесткой конкуренции и высокой убыточности. Тогда как усиление защиты прав страхователей - новая тенденция на российском рынке розничного страхования. В 2009 году в период падения взносов и роста обращений по

страховым случаям страховщики ужесточили свою политику урегулирования убытков. Управляя ликвидностью, таким образом, компании не только перестали платить по срочным случаям, но и старались, насколько это возможно, занижать и задерживать выплаты. [2]

В 2011 году объем рынка розничного страхования достиг максимальной величины – 310 млрд. рублей, однако удельный вес расходов на страхование в доходах населения был ниже показателя 2007 года.

По результатам проведенных исследований «Эксперта РА», более 50% россиян пользуются страховыми услугами, но лишь 9% из них обращались к страховщику за выплатами, остальные общались со страховщиками только при покупке полиса.[3]

К активным клиентам можно отнести 28% россиян, еще 10% относятся к текущим клиентам, в среднем на каждого клиента приходится по 1,6 полиса. Безусловный лидер по потреблению страховых услуг (был хотя бы один полис компании за последние 5 лет) – «Росгосстрах» (33%); далее следуют МАКС, Allianz (РОСНО), «Ингосстрах», «СОГАЗ», «РЕСО-Гарантия» (3-6%).

Большинство владельцев полиса ОСАГО являются постоянными клиентами одной страховой компании и заключают уже третий и более договор страхования (среди владельцев КАСКО таких почти в два раза меньше). По данным респондентов, страховой случай произошел с каждым четвертым владельцем автомобильного полиса, большинство из них (около 80%) довольны проведенным урегулированием и намерены продлить страховку в той же страховой компании. Причины выбора ОСАГО и КАСКО существенно отличаются: при выборе ОСАГО учитывают надежность страховщика (55%), рекомендации (29%) и стоимость полиса (28%), а для КАСКО на первое место выходит цена вопроса (54%), становятся важными репутация компании (36%) и хороший уровень обслуживания (33%).

Финансовые условия можно отнести к одним из основных факторов отказа от услуг страховщика, но репутация и качество работы также будут важны. Две трети страхователей указали, что поменяют страховую компанию из-за ухудшения ценовых условий, каждый пятый – при неудовлетворительном качестве работы, а каждый шестой – если ухудшится репутация страховой компании.

При страховании недвижимости чаще всего страхуют риски пожара (91%), повреждения водой и кражу (по 63%). К основным критериям выбора страховщика относятся: репутация компании (51%), уровень обслуживания (31%), наличие необходимого набора услуг и успешный опыт взаимодействия в прошлом (по 28%).

Туристы при выборе страховки, ориентируются на репутацию компании. Чаще всего страховой полис покупали в офисе страховой компании (42%) и визовом центре, турагентстве (39%). Выбор страховщика определяется репутацией компании (35%), стоимостью полиса (28%),

наличием необходимого набора услуг (27%) и удобством расположения офиса (26%).

Исследуем динамику взносов по розничному страхованию. Она представлена на рисунке 1. [3]



Рисунок 1. Динамика взносов по розничному страхованию в РФ

Как мы видим, за последние годы величина страховых взносов выросла. Однако, несмотря на это, удельный вес расходов населения на страхование уменьшается. Доля расходов на страхование в совокупных доходах населения в 2011 году составила 0,88%, что ниже докризисного уровня. Таким образом, за этот период доходы населения выросли больше, чем их расходы на страхование.

Страховые компании, на сегодняшний день, вынуждены работать в условиях, когда спрос на страховые услуги увеличивается лишь вследствие роста продаж автомобилей и объемов выданных кредитов. Отсюда и высокий уровень конкуренции и минимальная рентабельность (см. рисунок 2). [3,4]



Рисунок 2. Динамика доли расходов на страхование в процентах от совокупных доходов населения РФ

В среднем, по исследованию «Эксперта РА», в 2011 году один житель России потратил на страхование 2 163 рубля. В 2010 году этот показатель составил из расчета на одного человека 1 800 рублей.

В настоящее время наиболее популярный вид розничного страхования – автострахование. Именно на него приходится основная доля добровольного розничного страхования. Высокая частота страховых событий, является весомым аргументом, чтобы приобрести страховой полис. В 2011 году доля этого сегмента составляла порядка 70%. Доля прочих видов, связанных с банкострахованием, увеличилась до 20%. Доля оставшихся видов (в том числе страхования имущества физических лиц, страхования выезжающих за рубеж, ДМС) оставалась неизменной (10-12%) на протяжении последних 7 лет (см. рисунок 3). [3]



Рисунок 3. Динамика структуры рынка розничного страхования в России

В 2011 году темпы прироста взносов по страховой рознице вернулись на докризисный уровень (20,3%). Розничный сегмент страхового рынка восстанавливался после кризиса медленнее, чем корпоративный (в 2010 году темпы прироста взносов были равны, соответственно, 5,8 и 11,2%), но в 2011 году по темпам прироста взносов розница обогнала корпоратив. (Рисунок 4)

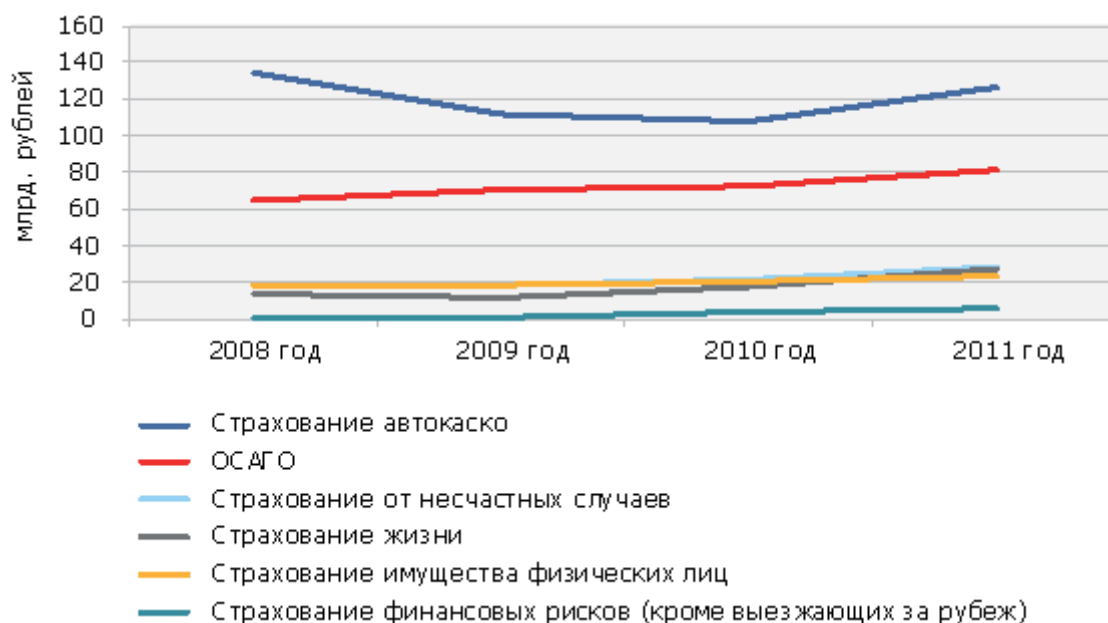


Рисунок 4. Динамика взносов по основным видам розничного страхования

Уменьшение удельного веса расходов на страхование в доходах населения отражает низкие темпы развития страховой культуры и негативный имидж страховых компаний. Доля добровольного спроса на страховые услуги за последние годы существенно не меняется, рост рынка обеспечивают вмененные виды страхования.

Ослабление позиции ФАС, быстрый рост объемов потребительского кредитования - позволяет аффилированным с банками страховым компаниям показывать крайне высокие темпы роста страховых взносов.

Высокий уровень конкуренции на рынке страхования и высокая эластичность розничного спроса на страхование по цене приводят к тому, что розничные страховщики балансируют на грани рентабельности. По оценкам «Эксперта РА», усредненное значение комбинированного коэффициента убыточности-нетто для розничных компаний в 2011 году составило 108,1%. При этом усредненная доля расходов на ведение дела во взносах достигала 49,5%.

Для страховой компании, целесообразно предложить следующие способы снижения убыточности:

- сегментация клиентской базы – поиск низкоубыточных сегментов (например, страхование автокаско для опытных водителей, VIP-страхование);
- конкуренция на уровне сервиса:
 - сервис при заключении и сопровождении договоров страхования («личные кабинеты» в Интернете, помощь в сборе справок при наступлении страхового случая);
 - дополнительные услуги (например, такси на случай аварии, ремонтная бригада при затоплении квартиры).

Кроме того, страховые компании получают от сервисных партнеров доход – комиссионное вознаграждение;

- развитие страховой культуры населения;
- повышение доверия к розничному страховому сегменту;
- увеличение прозрачности и гарантий при урегулировании убытков.

Повысить рентабельность можно также за счет снижения расходов на ведение дела:

- снижение управленческих расходов – централизация системы урегулирования убытков;
- снижение расходов на привлечение клиентов: кросс-продажи (например, ДСАГО и страхование от НС вместе с ОСАГО), повышение лояльности клиентской базы (повышение качества урегулирования убытков и использование показателя возобновления договоров в качестве KPI);
- снижение комиссии страховым посредникам – конкуренция на уровне сервиса («личные кабинеты» агентов).

Вынужденные работать в условиях жесткой конкуренции и высокой убыточности страховщики в сфере розничного страхования делают ставку на сервис, технологии и новые рыночные ниши. На наш взгляд, в случае нового витка кризиса страховая розница может упасть сильнее, чем корпоративное. Страхование может осложняться тем, что законодательные новации в сфере защиты прав потребителей не позволят страховщикам управлять убыточностью и ликвидностью, задерживая и занижая выплаты. На данный момент рассматривается целый ряд законодательных инициатив, направленных на защиту прав розничных страхователей:

- введение штрафов за задержку выплаты;
- распространение действия закона о защите прав потребителей на страхование в части, не урегулированной специальными страховыми законами;
- раскрытие отчетности страховых компаний, информации о результатах проверок страховых компаний ФСФР и выданных им предписаний.[1]

С одной стороны, эти меры будут способствовать повышению платежной дисциплины страховых компаний. Но с другой стороны, они приведут к снижению стабильности страховой отрасли.

Ужесточение требований к качеству урегулирования убытков должно идти параллельно с введением актуарного аудита, а также повышением эффективности надзора. Также одной из важных мер по развитию рынка розничного страхования может стать введение налоговых льгот в страховании жизни.

В последнее время ведущие российские страховщики, так или иначе, пытаются конкурировать по качеству урегулирования убытков розничного

страхования, также некоторые компании внедряют опции виртуальной подачи справок и документов. Такая тактика страховых компаний, на мой взгляд, позволяет увеличить лояльность клиентов и показатель возобновления договоров.

Еще одним конкурентным преимуществом является развитие качественных составляющих страховых продуктов и поиск новых рыночных ниш. Последние тенденции на рынке розничного страхования отражают усилия страховщиков в этом направлении:

- снижение сроков и внедрение интернет-технологий в урегулировании убытков;
- рост числа дополнительных услуг (например, такси на случай аварии, ремонтная бригада при затоплении) и покрываемых рисков;
- расширение круга нестраховых посредников (страховые полисы начали продавать авиакомпания, телекоммуникационные компании, агентства недвижимости).

Результаты опроса НАФИ отражают рост качества услуг страховых компаний в 2011–2012 годах (60% опрошенных считают, что качество обслуживания улучшилось, обратное полагают лишь 16%). [1]

Страховые компании наконец-то осознали весь потенциал интернета, куда миллионы россиян выходят каждый день. Постепенно страховщики начинают осваивать сеть именно в качестве канала продаж, хотя еще недавно страхование с помощью интернета вызывало ассоциации лишь с прямым страхованием. Однако, в последнее время значительно увеличилось количество посредников, помогающих в выборе страховой компании и покупке страхового полиса через интернет. К таким посредникам можно отнести интернет-агентов из числа физических лиц, интернет-брокеров, специализирующиеся на сборе на собственных сайтах предложений сразу от нескольких страховщиков, а также нестраховые интернет-агенты, реализующие страхование в качестве дополнительной услуги.

Основным условием работы страховщика с такими агентами является соответствующий уровень технического обеспечения. В пользу того, что розничное страхование переходит на новый уровень развития, говорит то, что в банках и автосалонах стали активно использовать кросс-продажи, благодаря которым теперь здесь можно купить не только полиса КАСКО, ОСАГО, но и страхования имущества, от несчастных случаев и прочее.

Необходимо отметить, что одним из главных показателей деятельности страховой компании является лояльность страхователей. Как правило, при стремлении повысить качество обслуживания организация в основном прибегает к воздействиям на страхователя через усовершенствование страхового продукта, включает новые услуги, увеличивает полезность и выгоды для клиента, а так же стремятся оправдать ожидания своих страхователей, и это действительно необходимо и важно.

Таким образом, подводя итог, на наш взгляд, сейчас необходимо напрямую заняться “реабилитацией” и развитием розничного направления страхования. Для того, чтобы преодолеть стагнацию в этой сфере, необходимо разработать схему действий, которые помогут вернуть доверие страхователей и увеличить объем розничных продаж. Следует инвестировать большие средства в страхование физических лиц, повышать качество сервиса, уровень подготовки персонала, учитывая особенности отечественного страхового рынка.

Для развития отечественного рынка розничного страхования в условиях членства России в ВТО, государство должно определять приоритетные направления его развития, помогая страховым компаниям формировать долгосрочную стратегию их развития.

Использованные источники:

1 Сайт Национального финансовый эксперт [Электронный ресурс].-Режим доступа: <http://www.nfexpert.com/novosti/roznichnoe-strahovanie.html>

2 Сайт Независимый портал о страховании [Электронный ресурс].-Режим доступа:

http://www.711.ru/_news?rid=21177&nm=102467&oo=1&fnid=68&newWin=0

3 Сайт Эксперт РА [Электронный ресурс].-Режим доступа:

<http://raexpert.ru/project/rozstrah/2012/resume/>

4. Сайт Министерства финансов РФ : <http://www.minfin.ru/>

*Парамонова Л.А., кандидат экономических наук
доцент*

*Никонова А.А.
студент*

*Поволжский Государственный Университет Сервиса
Россия, г.Тольятти*

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ В БЮДЖЕТНОМ УЧРЕЖДЕНИИ

Бюджетное учреждение – это «некоммерческая организация, созданная Российской Федерацией, субъектом Российской Федерации или муниципальным образованием для выполнения работ, оказания услуг в целях обеспечения реализации предусмотренных законодательством Российской Федерации полномочий соответственно органов государственной власти (государственных органов) или органов местного самоуправления в сферах науки, образования, здравоохранения, культуры, социальной защиты, занятости населения, физической культуры и спорта, а также в иных сферах» [3].

Экономический анализ в бюджетном учреждении предполагает анализ исполнения доходной и расходной части бюджета, а также плана финансово-хозяйственной деятельности учреждения. Он позволяет выявить причины отклонения фактических показателей от запланированных, проблемы и противоречия бюджетного процесса, пути повышения его эффективности.

В зависимости от времени проведения анализа различают: предварительный, оперативный, итоговый и перспективный анализ.

Очень важную роль в разработке оптимальных управленческих решений играет итоговый, последующий анализ. Важнейшим источником информации для проведения такого анализа является отчетность организации, которая составляется в соответствии с инструкцией, утвержденной Приказом МФ РФ № 33н от 25.03.2011г. (в редакции от 26.10.2012г.) «О порядке составления, представления годовой, квартальной бухгалтерской отчетности государственных (муниципальных) бюджетных и автономных учреждений» [5]. Правильно сформировать бюджетную отчетность невозможно без понимания того, для каких целей она формируется, для кого предназначена, как будет использоваться и какие управленческие решения могут быть приняты в целях повышения качества управления бюджетными учреждениями.

Итоговый анализ дает уточненную оценку деятельности учреждения и его результатов за определенный период, обеспечивает выявление обоснованных величин резервов повышения эффективности деятельности учреждения, изыскивает пути мобилизации, то есть использования этих резервов. Результаты итогового анализа, проведенного самим учреждением, отражаются в пояснительной записке к Балансу учреждения (ф. 0503760). Итоговый анализ является наиболее полным видом анализа хозяйственной деятельности организации.

Содержание экономического анализа — это всестороннее и детальное изучение на основе всех имеющихся источников информации различных аспектов функционирования учреждения, направленное на улучшение ее работы путем разработки и внедрения оптимальных управленческих решений, отражающих резервы, выявленные в процессе проведения анализа и пути использования этих резервов.

В процессе проведения экономического анализа используются методы индукции и дедукции.

Метод индукции (от частного к общему) предполагает, что исследование хозяйственных явлений начинается с отдельных фактов, ситуаций и переходит к изучению хозяйственного процесса в целом. Метод дедукции (от общего к частному) характеризуется, наоборот, переходом от общих показателей к частным, в частности к анализу влияния отдельных факторов на обобщающие экономические показатели. Важнейшим при проведении экономического анализа является, конечно же, метод дедукции, поскольку последовательность проведения анализа как правило предполагает переход от целого к составляющим его элементам, от синтетических, обобщающих показателей деятельности организации к аналитическим, факторным показателям.

После окончания анализа его результаты должны быть определенным образом оформлены. Для этих целей используются пояснительная записка к

Балансу учреждения (ф. 0503760), а также справки либо заключения по результатам проведенного анализа. Справки, а также заключения по результатам проведенного экономического анализа могут иметь более детальное содержание чем пояснительная записка к Балансу учреждения (ф. 0503760). Как правило, справки и заключения не содержат обобщенных характеристик организации и условий ее функционирования. Основой упор делается на описании резервов и путей их использования.

Следует иметь в виду, что изложение материала в пояснительной записке к Балансу учреждения (ф. 0503760), а также в других аналитических документах должно быть ясным, простым и кратким, а также должно быть увязано с аналитическими таблицами.

Финансовая отчетность любого экономического субъекта, в том числе и бюджетного учреждения, должна отражать финансовое и имущественное состояние субъекта и быть ориентированной не столько на внутреннего пользователя, сколько на внешнего пользователя. Данные о хозяйственно-имущественном состоянии учреждения могут быть полезны и простым пользователям услуг учреждения, так и коммерческим партнерам, и кредиторам. Для устранения данного недостатка лучше всего подойдет публикация финансовой информации на официальном сайте учреждения.

Что касается пояснительной записке к Балансу учреждения (ф. 0503760), то в ней представляется информация о состоянии бюджетного учета, в том числе внутреннего контроля, потому что пользователь бюджетной отчетности должен быть уверен в ее достоверности, а без внутреннего контроля это практически невозможно. Поэтому стоит дополнить таблицу 5 «Сведения о результатах мероприятий внутреннего контроля» пояснительной записки к Балансу учреждения (ф. 0503760) информацией о системе внутреннего контроля. Так, необходимо показать, как построена система внутреннего контроля за соблюдением требований бюджетного законодательства, составлением и исполнением смет доходов и расходов, финансовым и имущественным состоянием, эффективным использованием материальных и финансовых ресурсов.

В части раскрытия информации о результатах деятельности в отчетном периоде должны указываться цели деятельности бюджетного учреждения, вытекающие из них направления деятельности учреждения с кратким обоснованием соответствия целям и функциям органов исполнительной власти, которым подведомственно данное бюджетное учреждение. Дополнить пояснительную записку нужно:

анализом состава и структуры основных средств, который позволит дать не только сравнительную оценку их структуры, установить резервы по видам сооружения, но и выявить несоответствие в объеме оборудования и сооружения и другие причины, мешающие лучшему использованию основных средств

анализом выполнения плана финансово – хозяйственной деятельности, который дает возможность объективно оценить эффективность работы учреждения, объемы расходов, которые нужны ему для осуществления своих функций и развития

анализом финансирования бюджетных учреждений, потому что нужно выявить обеспеченность их финансовыми ресурсами

анализом внебюджетных средств, по которому производится проверка правильности образования и использования внебюджетных средств.

Кроме того, в пояснительной записке к Балансу учреждения (ф. 0503760) необходимо указывать меры по повышению эффективности использования субсидий, ассигнований (увеличение доли закупок на конкурсной основе, распределение бюджетных ассигнований в зависимости от объемов предоставляемых услуг и их непосредственных и конечных результатов, а также меры по оптимизации сети получателей бюджетных средств).

Таким образом, система отчетности на основе экономического анализа должна эффективно решать задачу оптимального планирования объема и содержания государственного заказа, а также необходимых для этого финансовых ресурсов.

Источниками для экономического анализа в бюджетных учреждениях является:

баланс государственного (муниципального) учреждения (ф. 0503730)

справка по консолидируемым расчетам учреждения (ф. 0503725)

отчет об исполнении учреждением плана его финансово-хозяйственной деятельности (ф. 0503737)

отчет о принятых учреждением обязательствах (ф. 0503738)

отчет о финансовых результатах деятельности учреждения (ф. 0503721);

пояснительная записка к Балансу учреждения (ф. 0503760).

Для проведения экономического анализа используются методы индукции и дедукции. Результаты экономического анализа оформляются в виде аналитических таблиц.

Составление внешней отчетности является важной и неотъемлемой частью бухгалтерской работы.

Использованные источники:

1. Российская Федерация. Законы. Бюджетный кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс] : федер. закон №145 - ФЗ принят ГД ФС РФ 31 июля 1998 г. : по состоянию на 12.11.2012 г. с изм. и доп., вступившими в силу с 01.01.2013
2. Российская Федерация. Законы. О бухгалтерском учете [Электронный ресурс]: федер.закон № 402-ФЗ : принят Гос. Думой 06 декабря 2011г. (вступил в силу с 01.01.2013г.)
3. Российская Федерация. Законы. О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием

правового положения государственных (муниципальных) учреждений [Электронный ресурс]: федер.закон № 83-ФЗ : принят Гос. Думой 08 мая 2010 г. : по состоянию на 06.12.2011 г. № 402 – ФЗ, вступил в силу с 1.01.2013

4. Российская Федерация. Приказ. Об утверждении плана счетов бухгалтерского учета бюджетных учреждений и Инструкции по его применению [Электронный ресурс] : утв. Приказом Минфина РФ от 16.12.2010 № 174н

5. Российская Федерация. Приказ. Об утверждении инструкции о порядке составления, представления годовой, квартальной бухгалтерской отчетности государственных (муниципальных) бюджетных и автономных учреждений [Электронный ресурс] : утв. Приказом Минфина РФ от 25 марта 2011 №33н

6. Балдина, С.В. Бюджетная отчетность: новые правила составления [Текст] : учеб. пособие. - М.: МЦФЭР, 2010. – 195 с.

7. Белов, А.Н. Бухгалтерский учет в бюджетных учреждениях [Текст] : учеб. пособие. - М.: ЭКЗАМЕН, - 2010. - 335 с.

8. Справочная система Консультант [Электронный ресурс]

<http://www.consultant.ru/>

Парамонова Л.А., к.э.н. доцент

Шер А.В.

студент

*федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего профессионального образования*

«Поволжский Государственный Университет Сервиса»

г. Тольятти, Российская Федерация

СБЛИЖЕНИЕ МСФО С РОССИЙСКИМ БУХГАЛТЕРСКИМ УЧЕТОМ В СЕКТОРЕ УСЛУГ

Актуальным вопросом для современного российского бухгалтерского учета до сих пор остается вопрос сближения его с МСФО. В данной статье мы рассматриваем, вопросы, касающиеся компаний сферы услуг. Можно выделить проблемы, с которыми сталкивается практически любая компания сферы услуг при трансформации данных российской отчетности в отчетность по МСФО.

Однако, прежде чем, перейти к вопросу применения МСФО в компаниях сферы услуг, хотелось бы остановиться на вопросах, связанных с раскрытием экономической сути услуг, а также на месте и роли услуг в современной экономике.

Особенности сферы услуг

Начиная с конца XX столетия сфера услуг стала занимать доминирующее место в национальных экономиках большинства стран. Термин «услуги» включает в себя достаточно обширный перечень видов деятельности,

конечный продукт которых подпадает под определение услуг. Практически все компании на данный момент в том или ином виде оказывают услуги.

Сегодня в связи с усложнением характера производства, ускорением роста и развитием инновационных и информационных технологий в экономике возрастает и роль компаний, работающих в сфере услуг.

В отличие от производства сфера услуг имеет ряд отличительных особенностей:

- Услуги не имеют материального выражения и потребляются сразу в момент их оказания.
- Существует высокая степень неопределенности в отношении конечного результата.

Эти особенности определяют ряд сложностей, связанных с оценкой конечного результата от оказания услуг до момента получения, по причине отсутствия материального выражения.

Также, например, для торговых компаний и компаний, работающих в сфере обслуживания, в некоторых случаях наличие тесной взаимосвязи между продажей товаров и предоставлением услуг затрудняет выделение элемента услуги и товара из состава конечного продукта, предлагаемого покупателю.

Учитывая многообразие существующих сегодня на рынке видов услуги невозможность в одной статье охватить все особенности, остановимся более подробно на особенностях подготовки отчетности по МСФО компаниями, работающими в следующих направлениях сферы услуг:

- Транспортные и логистические услуги.
- Медиа услуги.
- Строительные услуги.
- Услуги в области управления недвижимостью.

Сегодня, пожалуй, во всех вышеперечисленных направлениях достаточное число заметных игроков, которые по тем или иным причинам представляют свою финансовую отчетность в соответствии с МСФО. Эти причины могут быть связаны, прежде всего, с публичным характером деятельности данных компаний, с желанием привлечь иностранных инвесторов или же, например, с наличием в составе собственников этих компаний иностранных акционеров.

Безусловно, для каждого из вышеуказанных направлений характерна своя специфика при подготовке финансовой отчетности по МСФО, однако можно выделить и так называемые стандартные корректировки, с которыми сталкивается практически любая компания при трансформации данных российской отчетности в отчетность по МСФО.

Для начала разберем общие корректировки, а затем рассмотрим более подробно специфику деятельности каждого из направлений.

Примеры общих корректировок

Наиболее часто на практике встречаются следующие общие корректировки:

- Анализ отражения в отчетности такого вида активов, как расходы будущих периодов. В настоящий момент в соответствии с изменениями в российских правилах учета из российской отчетности исчезло такое понятие, как расходы будущих периодов, и можно сказать, что это попытка сближения практик российского и международного учета. Однако по факту при проведении аудита финансовой отчетности по МСФО можно столкнуться с некорректным отражением в российской отчетности данных расходов.
- Корректировки, связанные с пересмотром сроков эксплуатации объектов основных средств для целей подготовки российской бухгалтерской отчетности и финансовой отчетности по международным стандартам.
- Проверка расчета резерва по неиспользованным отпускам, отраженного в российской отчетности, так как для российских бухгалтеров это сравнительно новая практика, что приводит к возникновению большого количества неточностей и ошибок в расчетах.
- Учитывая, что сегодня в отчетности практически любой компании присутствуют такие статьи, как займы (выданные и полученные), а также то, что имеются различия в правилах их оценки, установленных в международных стандартах, специалистам довольно часто приходится делать соответствующие корректировки при подготовке отчетности.
- Пересмотр расчета резерва под сомнительную дебиторскую задолженность. Данная проблема нередко возникает на практике. Причиной служит, как правило, стремление российских бухгалтеров к сокращению разниц между бухгалтерским и налоговым учетом, и тем самым нарушается один из принципов подготовки отчетности по МСФО, а именно требование объективной оценки статей финансовой отчетности.
- Списание неликвидных объектов внеоборотных и оборотных активов.
- Начисление оценочных обязательств, например обязательств по судебным искам.
- Пересмотр оценки по долгосрочным авансам выданным, например по договорам страхования.
- Начисление отложенных налогов для целей МСФО.
- Поправки, связанные с подготовкой консолидированной отчетности, отчетности совместных предприятий. Для некоторых крупных компаний также встает вопрос о включении в финансовую отчетность информации о сегментах.

Следует отметить, что в последнее время среди компаний, работающих в реальном секторе экономики и не оказывающих финансовые услуги, многие стали работать с финансовыми инструментами, в том числе с производными, что также влечет за собой корректировки в финансовой отчетности по МСФО. На наш взгляд, одним из сложных моментов здесь является вопрос оценки финансовых активов и обязательств, учитывая, что эти компании в

отличие от финансовых институтов еще не накопили достаточную практику в данной области.

Теперь остановимся более подробно на специфике подготовки отчетности по МСФО компаниями, оказывающими услуги в вышеописанных направлениях.

Компании, оказывающие транспортные и логистические услуги

Учитывая географические особенности и масштабы России, потребность в развитии транспортных и логистических услуг неизменно растет.

Как правило, компании, оказывающие услуги в данном секторе, имеют на своем балансе собственный парк автотранспортных средств, железнодорожного подвижного состава, различного рода контейнеров и прочих объектов, используемых для перевозки грузов. Это определяет высокую долю объектов основных средств в общем объеме активов данных компаний и, следовательно, возникновение корректировок их стоимости.

В том случае если компании для целей покупки данных объектов внеоборотных активов привлекают займы, то возникают также корректировки, связанные с включением в их стоимость процентов, уплачиваемых по таким договорам займа.

Компании, работающие в медиасекторе

Данная область чаще всего ассоциируется с инновациями и креативностью. С переходом на цифровой формат компании медиасектора претерпевают кардинальные изменения по всем направлениям своей деятельности. Чтобы оставаться прибыльными и конкурентоспособными на сегодняшнем рынке, им необходимо использовать новые технологии, разрабатывать новые модели получения прибыли. Этот аспект определяет высокую долю наличия на балансах таких компаний различных видов нематериальных активов.

Еще одним сложным вопросом, учитывая специфику деятельности, является момент признания выручки. Как правило, в компаниях, работающих в медиасекторе, большой объем составляют долгосрочные контракты. В соответствии с требованиями МСФО (IAS) 11 [2] по прибыльным контрактам выручка признается пропорционально степени завершенности работ на отчетную дату. Степень завершенности работ определяется на основании отчета о выполнении работ.

Момент перехода рисков и выгод изменяется в зависимости от конкретных условий каждого контракта.

Строительные услуги

Одной из главных проблем для компаний, оказывающих услуги строительного подряда, является признание выручки и затрат в соответствии с правилами МСФО (IAS) 11 [2]. В соответствии с требованиями данного стандарта учет долгосрочных договоров предполагает оценку объема выполненных работ, предстоящих работ, будущих расходов, необходимых для выполнения контрактных обязательств, и вероятности получения возмещения в отношении незапланированных затрат. Следует сказать, что на

практике в связи с тем, что такого рода оценкам присущи погрешности, иногда они могут оказать существенное влияние на текущие и будущие результаты деятельности строительных компаний.

Также учитывая большой объем запасов, компании часто создают резервы по неликвидным материалам и запасным частям. Запасы в соответствии с требованиями МСФО (IAS) 2 «Запасы» [2] должны отражаться в финансовой отчетности по наименьшей из двух величин: себестоимости или чистой возможной цене реализации. Таким образом, основное условие отнесения запасов к группе неликвидов — их возможная цена реализации на конец отчетного периода ниже их себестоимости. Неликвидность могут вызвать разные причины, например:

- запасы повреждены;
- запасы полностью или частично устарели;
- истек срок годности и др.

На практике компании все неликвидные запасы подразделяют на несколько групп в зависимости от возможности их дальнейшего использования. При подготовке учетной политики для целей МСФО они также самостоятельно определяют процент начисляемого резерва по каждой из групп неликвидных запасов. Так, например, компания может определить в учетной политике по МСФО, что она выделяет две группы неликвидных запасов:

- группа 1 (есть возможность дальнейшего использования): сумма резерва — 50 % от себестоимости запасов на конец отчетного периода;
- группа 2 (отсутствует возможность их дальнейшей реализации): сумма резерва — 100 % от себестоимости запасов на конец отчетного периода.

Общая сумма начисленного резерва уменьшает статью запасов в финансовой отчетности. Сумма обесценения определяется отдельно по каждой единице запасов или по группе однородных запасов. Сумма резерва должна пересматриваться на каждую отчетную дату и восстанавливаться в случае повышения продажной цены запасов, но при этом сумма, на которую увеличивается стоимость запасов, не может быть более их себестоимости.

Некоторые компании, предоставляющие своим клиентам услуги по проектированию или монтажу различного оборудования, также могут предоставлять своим клиентам гарантийное обслуживание. Так как у них часто в момент оказания услуги, предусматривающей гарантийное обслуживание, появляется обязательство перед клиентами, то в соответствии с требованиями МСФО (IAS) 37 «Резервы, условные обязательства и условные активы» [2] они должны сформировать в финансовой отчетности резервы под такого рода неизбежные расходы. На практике нередко возникает сложность при формировании данного резерва в связи с тем, что он практически полностью основан на профессиональном суждении руководства в отношении величины и сроков предоставления гарантий. Для этого в компании должна быть на высоком уровне отлажена система сбора и анализа информации в отношении фактических обращений клиентов по

предоставленным гарантиям, а также по суммам производимых компанией затрат по гарантийному обслуживанию. Сумма резерва по гарантийному обслуживанию формируется как произведение величины оказанных услуг, оценочной суммы затрат по гарантийному обслуживанию и процента вероятности наступления обязывающего события. В случае если гарантийное обслуживание предоставляется на срок более года или на срок, превышающий обычный операционный цикл компании, то сумма начисленного резерва дисконтируется.

Услуги по управлению недвижимостью

Для компаний, оказывающих услуги в данной области, среди основных корректировок можно выделить следующие:

- Оценка и выделение в структуре баланса инвестиционного имущества. На практике возникают сложности с выделением из общего числа объектов основных средств именно тех объектов, которые относятся к инвестиционному имуществу.
- Пересмотр стоимости незавершенного строительства. В случае если компания использует займы в своей деятельности, то необходимо проанализировать правильность распределения процентов по данным займам между объектами незавершенного строительства и суммой, подлежащей отнесению на совокупную прибыль или убыток отчетного периода. Одной из возможных ошибок здесь может быть то, что по займам, не имеющим целевого назначения, компании начисляют всю сумму процентов на текущие расходы, что не совсем корректно, так как в этой сумме есть и часть процентов, относящихся к инвестиционным объектам незавершенного строительства и, следовательно, в целях формирования более правильной стоимости объектов необходимо распределять данные проценты.

В связи с предполагаемыми изменениями в МСФО 17 [2] велика вероятность внесения изменений в подходы к отражению в отчетности операций по операционной аренде. Напомним, что сейчас выручка и затраты по операционной аренде отражаются равномерно в течение действия контракта. Если говорить в целом о признании выручки, то в большинстве случаев для компаний, работающих в данном секторе, не возникает проблем с определением момента признания выручки в финансовой отчетности по МСФО.

В целом были рассмотрены ключевые особенности применения международных стандартов компаниями сферы услуг, хотя, безусловно, в одной статье невозможно осветить все возникающие на практике и устраняемые в ходе трансформации разницы между национальными правилами российского бухгалтерского учета и Международными стандартами финансовой отчетности. Однако стоит уточнить, что многие из перечисленных проблем уже решаются или решены на практике с помощью современных ПБУ. Но отсюда вытекает же и новая проблема: очень часто

новые ПБУ не применяются на практике. Многие эксперты связывают это с тем, что применение новых ПБУ приведет к усложнению финансовой отчетности, а значит и к увеличению трудоемкости при их составлении. В первую очередь это связано с необходимостью раскрытия в ней большего количества информации для заинтересованных пользователей. Без сомнения, один лишь бухгалтер с таким объемом работ не справится. Для составления полноценного отчета о движении денежных средств ему потребуется помощь работников финансовой службы. Также техническое приближение к МСФО потребует от организации немалых финансовых и трудовых вложений. То есть можно сделать вывод, что для применения современных ПБУ, приближенных к МСФО, необходима полноценный бухгалтерский аппарат, что не всегда возможно для фирмы, особенно для небольших.

Использованные источники:

1. Российская Федерация. Приказы. Концепция развития бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации на среднесрочную перспективу [Электронный ресурс]: федеральный закон № 180: одобрено Министерством Финансов 1 июля 2004 г. // Система КонсультантПлюс, 2013
2. Российская Федерация. Приказы. О введение в действие Международных Стандартов Финансовой Отчетности и разъяснений Международных Стандартов Финансовой отчетности на территории Российской Федерации. [Электронный ресурс]: федеральный закон № 160н в ред 18.07.2012 N 106н: одобрено Министерством Финансов 25 ноября 2011 г. // Система КонсультантПлюс, 2013
3. Справочная система Консультант [Электронный ресурс] <http://www.consultant.ru/>
4. Концепция бухгалтерской отчетности. [Текст] учеб. для вузов по спец. «Бух.учет, анализ и аудит» : / Л.Н. Егорова – Новосибирск: НГУЭУ, 2012.

*Патутина Н.А., кандидат педагогических наук
доцент кафедры социально-культурного сервиса и туризма
Московского психолого-социального университета
Россия, г.Москва*

ОСОБЕННОСТИ PR-ИНСТРУМЕНТОВ В СФЕРЕ СОЦИАЛЬНО-КУЛЬТУРНОГО СЕРВИСА И ТУРИЗМА

Важным инструментом продвижения услуг на рынке социально-культурного сервиса и туризма является PR (public relation). Эта функция менеджмента направлена на установление и поддержание гармоничных отношений с разнообразными группами общественности, на реализацию программы действий для возникновения общественного понимания и принятия.

Основой работы по связям с общественностью является воздействие на состояние общественного мнения. Большинство акций PR в сфере СКСиТ проводятся с целями:

- 1) сформировать у потребителей позитивное мнение в отношении компании или производимой услуги;
- 2) в случае отсутствия общественного мнения сформировать его;
- 3) формирование и поддержание отношений благосклонности к компании и ее услугам.

Для достижения этих целей компании используют разнообразные PR-инструменты, с помощью которых специалисты по PR могут влиять на состояние общественного мнения и достигать поставленных целей.

Среди PR-инструментов, активно используемых в работе современных туристических компаний, важное место занимает **организация рекламных поездок**. Такие поездки бывают двух типов: для клиентов и для сотрудников туристических агентств. Первый тип рекламных поездок предполагает участие клиентов в каких-либо акциях, направленных на стимулирование потребителей, например, в лотереях, конкурсах, и в качестве вознаграждения победителю (выигрыш) – дешёвое или бесплатное путешествие. Целью такой акцией является создание хорошего впечатления у клиента как о туристской дестинации, так и о туристской компании. Другой тип рекламных поездок, организуемых для сотрудников туристических агентств, также предполагает почти бесплатную туристическую поездку. Целью такой акции является ознакомление потенциальных агентов с возможностями отдыха и налаживание деловых связей. [3; 4]

Особую роль в PR в сфере социально-культурного сервиса и туризма играют **специальные мероприятия**, выступающие одним из инструментов управления общественным мнением, позволяющим привлечь внимание к новому продукту или уже имеющемуся набору услуг компании. Перечень специальных событий для решения задач PR в данной сфере близок к тем событиям, которые применяются в других сферах бизнеса – это презентации, выставки, ярмарки, пресс-конференции, круглые столы. Все это позволяет туристским компаниям и компаниям, реализующим социально-культурную деятельность, представить реализуемые услуги, расширить рынок сбыта, найти новых партнеров, обменяться опытом работы с коллегами.

В силу специфики сферы деятельности компаний наиболее актуальными являются мероприятия, которые отличаются неординарностью идеи, красочностью, интерактивностью. Примером такого мероприятия является праздник «Русская закваска», который проводится с целью продвижения событийного туризма в туристско - рекреационной зоне «Елец». Праздником был охвачен практически весь город, так как на улицах города действовало несколько площадок. На площадке «город мастеров» представлены такие традиционные промыслы, как кружево, резьба по дереву, ковка, керамика и другие ремесла. На «Обжорных рядах» ельчанам и гостям города предлагается отведать такие продукты традиционной русской кухни, как квас, окрошка, блины, пироги. Особенностью праздника является возможность увидеть процесс изготовления практически всех

представленных товаров народных промыслов. Еще одна черта праздника «Русская закваска» - широкое разнообразие мастер-классов, на которых все желающие могут попробовать свои силы в росписи керамических игрушек, рисовании, создании оригами, изготовлении тряпичной куклы. Данное мероприятие, проведенное впервые, вызвав интерес у местных жителей и туристов, стало традиционным, положив начало фестивалю событийного туризма в туристско-рекреационной зоне «Елец» и созданию специального тура «Русская закваска», который приобретает популярность как на отечественном, так и на международном рынке туруслуг. [1]

Актуальной формой организации мероприятий в настоящее время является флешмоб («FlashMob»), что в переводе с английского означает «моментальная толпа». Суть мероприятия состоит в том, что в ходе акции, проводимой в общественном месте, группа людей совершает необычные и абсурдные, с точки зрения сторонних наблюдателей, действия. Важную роль при этом играет креативность идеи – чем акция более необычная и яркая, тем больше она вызывает интерес и лучше запоминается. Эта черта является основной характеристикой флешмоба как инструмента PR, дающего позитивный эмоциональный заряд, привлекающего внимание и создающего доброжелательное отношение к продвигаемому товару или бренду. [6]

В сфере туризма и социально-культурной деятельности флешмоб как инструмент продвижения компании и ее услуг на рынке пока используется не достаточно активно, возможно, в связи со слабой разработанностью технологии организации такой PR-акции. Вместе с этим существует практика успешного применения флешмоба в деятельности туристских компаний. Так, компания TEZ TOUR (литовское подразделение) в Международный день туризма организовала флешмоб в главном зале вылета международного аэропорта Вильнюса. Мероприятие было организовано в 13-00, в то время, когда в зале аэропорта было большое количество пассажиров. Акция состояла в том, что группа людей в форме работников авиакомпании начала исполнять танцевальную композицию в зале аэропорта. Постепенно к танцующим стали присоединяться другие люди, похожие на обычных пассажиров. Акция закончилась так же внезапно, как и началась, заняв всего несколько минут. В целом в мероприятии приняло участие более 100 танцоров. Для пассажиров, находящихся в этот момент в аэропорту такое неожиданное действо оказалось очень привлекательным и вызвало у них положительные эмоции. [5]

Таким образом, говоря об использовании специальных мероприятий в PR-деятельности компаний сферы социально-культурного сервиса и туризма, следует отметить, что факторами их эффективности выступает креативность идеи, неординарность организации, а так же интерактивность, направленная на вовлечение представителей целевой аудитории в участие в действии.

Еще одним инструментом PR, который применяется для решения задач установления отношений с общественностью и управление ими, является **работа со средствами массовой информации**. В русле этого направления деятельности публикации в газетах и журналах являются достаточно недорогим (в сравнении с другими формами взаимодействия со СМИ) и эффективным инструментом в плане информирования целевых аудиторий о себе и своей деятельности.

Выделяют несколько типов PR-текстов, которые используются для публикаций в СМИ. Наиболее употребительными в практике деятельности современных компаний являются:

пресс – релизы, содержащие сообщение о предстоящих или завершившихся мероприятиях или событиях;

занимательные статьи, особенность которых состоит в том, что они содержат информацию, вызывающую живой интерес у читателей и описывают эмоционально, возможно, с юмором, события, связанные с деятельностью субъекта PR, с использованием продукции (или услуг), что делает публикацию привлекательной для целевой аудитории;

обзорные статьи, которые в основном создаются для профессиональных профильных изданий с целью анализа рынка, определения позиции компании среди конкурентов, для акцентирования внимания на особенностях деятельности компании, или ее продукции, по сравнению с аналогичными показателями конкурентов;

имиджевые статьи, разновидностью которых могут быть биографии, истории компаний – этот вид публикации направлен на создание или поддержание положительного имиджа либо организации, либо лица (например, руководителя компании), такие публикации зачастую содержат факты, не подвергающиеся сомнению, как правило, текст могут сопровождать фотографии, придавая ему более достоверный характер;

авторские статьи, которые публикуются за подписью первого лица компании и представляют его в качестве эксперта в определенной области (чаще всего – в профессиональной). [2]

С целью выявления специфики PR-текстов, используемых компаниями сферы социально-культурной деятельности во взаимодействии со СМИ, был проведен анализ 23 выпусков (номеров) таких журналов, как «Праздник», «Культура и время», «Мир выставок», «Антураж», «Дом культуры» в период с 2009 по 2012 год. Для анализа выбирались публикации, относящиеся по характеру к PR текстам и имеющие узнаваемый субъект PR. В результате было отобрано 272 публикации, отвечающих названным требованиям. Анализ показал, что среди выбранных материалов 97 публикаций (35,7 %) имеют форму пресс-релиза, 95 публикаций (34,9 %) – форму занимательной статьи, 54 публикации (19,8 %) представлены в форме интервью, а 26 имеют формат биографии, что составляет 9,6 %. Как видим – наиболее используемой формой представления PR-информации в прессе о

деятельности компаний социально-культурной сферы выступает пресс-релиз, что связано во многом с большей простотой представления информации в таком формате по сравнению с подготовкой материалов другой формы. Преобладание так же формата занимательной статьи в анализируемых материалах можно отнести к специфике компаний – сфера социально-культурной деятельности позволяет создавать информационные материалы, заинтересовывающие читателей сюжетом, разнообразием ситуаций, яркостью описаний, что делает публикацию интересной и привлекательной.

В статье названы лишь некоторые из инструментов PR, которые активно используются современными компаниями сферы социально-культурного сервиса и туризма. В зависимости от направления деятельности предприятия арсенал таких инструментов расширяется и приобретает специфические черты. Важной тенденцией PR-деятельности компаний в сфере СКСиТ является активизация взаимодействия с разнообразными группами общественности, использование современных коммуникационных технологий в работе по формированию и поддержанию благоприятного имиджа компании.

Использованные источники:

1. Брисов Ю. «Русская закваска» в Ельце //АиФ-Липецк. – 2012. - №20. – [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.chr.aif.ru/culture/article/47300>
2. Иванова К.А. Копирайтинг: секреты составления рекламных и PR-текстов. – СПб.: Питер, 2010.
3. Рутковская Т. Специфика PR в сфере VIP-туризма. – [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.pr-club.com/pr_lib/pr_raboty#204;
4. Степанова Е. PR в туризме. – [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.pr-club.com/pr_lib/pr_raboty/earlier/turizm.shtml
5. <http://tourdom.tv/sobytie/fleshmob-v-chest-mezhdunarodnogo-dnya-turizma/>
6. <http://www.ip-promotion.ru/doc/40>

Пекач С.И.

*студент специальности «Государственное и муниципальное управление»
факультета информационных технологий и управления*

**Мингазова З.Р., к.полит.н.
старший преподаватель**

кафедры «Государственное и муниципальное управление»

**ФГБОУ ВПО «Башкирский государственный аграрный университет»
ПРОБЛЕМЫ УСЫНОВЛЕНИЯ (УДОЧЕРЕНИЯ) ДЕТЕЙ В РФ**

Семья является одной из форм существования человека, в которой закладываются основы его полноценного физического, духовного, интеллектуального, психического развития. Статья 38 Конституции РФ закрепляет, что забота о детях и их воспитание является равным правом и

обязанностью родителей [1], таким образом законодатель возводит права и обязанности родителей и детей в ранг конституционных. Это гарантирует, с одной стороны, возможность реализации своих прав и исполнения родителями обязанностей, а, с другой стороны, обязанность государства обеспечивать данные права и контролировать выполнение этих обязательств. При этом государство также должно обеспечивать заботу и воспитание тех детей, которые остались без попечения родителей.

Одной из форм воспитания детей, оставшихся без попечения родителей, является усыновление (удочерение). Оно является приоритетной формой устройства ребенка на воспитание в семью, при которой юридически устанавливаются родственные связи между ребенком и человеком или супружеской парой, не являющимися его родными отцом и матерью [2]. Все права и обязанности усыновленного ребенка приравниваются к правам и обязанностям родных детей.

В настоящий момент в России существует целый ряд проблем, связанных с усыновлением (удочерением) ребенка. Одной из наиболее важных социальных проблем выступает поиск наиболее полного обеспечения интересов детей, передаваемых на усыновление. Ведь по своей природе усыновление является сложным правовым институтом, от правильного выбора усыновителя, семьи, в которую передается ребенок, зависит его дальнейшая судьба. Возникшие ошибки при усыновлении (удочерении) могут нарушить права и интересы, как родителей ребенка, так и лиц, желающих его усыновить (усыновителей) [2]. Нередко в обзорах судебной практики встречаются случаи неправильного ведения данной процедуры, вследствие чего усыновление признается недействительным, не трудно предположить какие моральные страдания испытывают при этом ребенок и (или) усыновители [8].

Не следует забывать и о такой проблеме в правовом аспекте как сохранение тайны усыновления. Многие родители, усыновившие ребенка, боятся того, чтоб он не узнал, что он им не родной. Согласно ст. 139 Семейного кодекса РФ тайна усыновления ребенка охраняется законом. Судьи, вынесшие решение об усыновлении ребенка, а также должностные лица, осуществившие государственную регистрацию, а также иные лица, которым стала известна данная информация, обязаны хранить тайну усыновления [2]. Но, к сожалению, есть случаи нарушения закона, когда дети узнают об этом и не от своих приемных родителей, что может служить причиной развала семьи. А виновные лица не привлекаются к должной ответственности.

Негативное влияние на усыновление также оказывают тенденции нежелания российских семей обзаводиться своими детьми. В таких обстоятельствах многие бездетные семьи, которые по ряду причин медицинского характера не могут иметь свое потомство, не проявляют активности в данном направлении, т.к. сама по себе процедура достаточно

сложная и продолжительная по времени. Эти тенденции подтверждаются статистическими данными. Так, количество детей, оставшихся без попечения родителей, выявленных в течение года, неуклонно росло с 1997 г. И лишь в последние годы данная динамика пошла на относительную убыль (рисунок 1). При этом численность усыновленных детей также падает с каждым годом, т.е. в 90-е г.г. при меньшей численности детей-сирот статистика их усыновления была намного выше, чем в настоящее время.

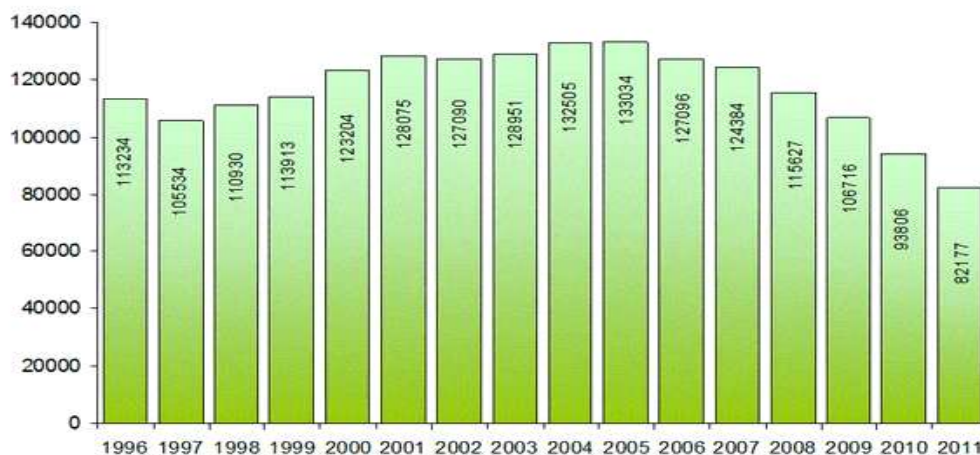


Рисунок 1 Количество детей, оставшихся без попечения родителей, выявленных в течение года [6]

Еще одним камнем преткновения в данной сфере служит усыновление детей иностранными гражданами. Среди населения бытует ошибочное мнение, что иностранные граждане усыновляют российских детей чаще, чем сами граждане РФ, а также то, что иностранные граждане в большинстве случаев усыновляют детей с различными отклонениями в развитии. Однако реальная практика показывает иное (рисунок 2).



Рисунок 2 Динамика усыновления гражданами в РФ [6]

Так, за 2011 г. судами рассмотрено 3076 дел о международном усыновлении, что в 4,9 раза меньше, чем за это же время вынесено решений

об усыновлении детей российскими гражданами [5]. Также в 2011 г. иностранными гражданами было усыновлено 176 детей-инвалидов, российскими гражданами – 214, т.е. эти показатели также не изменяют общую картину [5]. Однако следует учесть тот факт, что в некоторых субъектах РФ количество усыновлений иностранными гражданами превышает количество усыновлений гражданами РФ. Например, такая тенденция наблюдается в Красноярском (157 против 102) и Хабаровском (128 против 33) краях, Иркутской (92 против 30) и Кировской (121 против 77) областях, Санкт-Петербурге (336 против 215) [4]. Поэтому нужно большее внимание обратить на те субъекты РФ, где происходит большинство вывозов детей за границы, т.к. это напрямую может повлиять на их дальнейшее социально-экономическое развитие и положение.

Острую необходимость разрешения назревших проблем как угрозы национальной безопасности уже осознало руководство страны. С идеей создать федеральное агентство по делам детей-сирот уже выступил комитет Государственной Думы РФ по делам семьи, женщин и детей, и идея получила у уполномоченного по правам ребенка поддержку [7].

Таким образом, в настоящий момент в РФ существует целый ряд проблем в сфере усыновления (удочерения). Чтобы решить перечисленные проблемы можно предложить несколько методов:

- 1) установить более жесткие наказания для приемных родителей в случае плохого обращения с усыновленным ребенком;
- 2) разработать более эффективные методики по проверке семьи, которая хочет усыновить (удочерить) ребенка, особенно это необходимо в случаях усыновления иностранными гражданами, т.к. защищать интересы усыновленного ребенка, находящегося за пределами территории РФ, намного труднее;
- 3) оказывать содействие в устройстве детей, оставшихся без попечения родителей, на воспитание в семьи граждан Российской Федерации, постоянно проживающих на территории Российской Федерации;
- 4) создавать условия для реализации прав граждан, желающих принять детей на воспитание в свою семью, на получение полной и достоверной информации о детях, оставшихся без попечения родителей;
- 5) до достижения усыновленным ребенком 14 летнего возраста осуществлять систематический контроль условий его жизни в семье;
- 6) пропагандировать усыновление детей, вести разъяснительные работы с потенциальными родителями, а также с населением в целом по отношению к явлениям усыновления (удочерения);
- 7) разрешить усыновлять детей родителям, у которых есть большое желание усыновить (удочерить) ребенка, они подходят по психико-психологическим параметрам, но не имеют в собственности площади нужного метража;

8) проводить встречи успешных приемных родителей с родителями, которые только хотят усыновить ребенка и пр.

Использованные источники:

1. Конституция Российской Федерации: от 12 дек. 1993 г. [Электронный ресурс]: (ред. от 30.12.2008) // СПС «Консультант Плюс».
2. Семейный кодекс Российской Федерации: от 29.12.1995 № 223-ФЗ [Электронный ресурс]: (ред. от 30.11.2011 г.) : (с изм. и доп., вступающими в силу с 01.09.2012 г.) // СПС «Консультант Плюс».
3. Об актах гражданского состояния [Электронный ресурс]: федеральный закон от 15.11.1997 г. № 143-ФЗ // СПС «Консультант Плюс».
4. Официальный сайт органа опеки и попечительства РФ [Электронный ресурс]. - URL: <http://www.usynovite.ru/statistics/2011/7/>.
5. Обзор судебной практики Верховного Суда Российской Федерации за четвертый квартал 2011 года [Электронный ресурс]. – URL: <http://img.rg.ru/pril/article/59/66/77/ObzorVS2011-2.pdf>.
6. Интернет-проект Министерства образования и науки РФ «Усыновите» [Электронный ресурс]. - URL: <http://www.usynovite.ru>.
7. В России может появиться агентство по проблемам детей-сирот [Электронный ресурс]. - URL: <http://ria.ru/society/20130117/918457241.html>.
8. Официальный сайт Верховного Суда РФ [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.vsrp.ru/search.php?searchf=%EE%E1%E7%E0F0+23+%EC%E0%FF+2012>

*Поленова С.Н., к.э.н., доцент
кафедры «Бухгалтерский учет»
Финансового университета
России, г. Москва*

ОСНОВЫ ОРГАНИЗАЦИИ БУХГАЛТЕРСКОГО ДЕЛА

В условиях трансформации рыночных отношений и роста глобализации экономической деятельности повышаются требования к принимаемым управленческим решениям. Данные о финансовом положении, размере и структуре активов, находящихся у организации, о состоянии ее собственного и заемного капитала являются результатом отражения, обобщения и группировки учетной информации в процессе бухгалтерского учета, включающего бухгалтерское дело.

Бухгалтерское дело составляет профессиональную деятельность специалиста в области бухгалтерского учета по ее организации и технике ведения, в том числе по организации составления бухгалтерской (финансовой) отчетности, контроля и анализа учетной и отчетной информации, направленных на снижение бухгалтерских, налоговых и правовых рисков.

Бухгалтерское дело обусловлено законодательно принятым пониманием бухгалтерского учета. По нормам Федерального закона «О

бухгалтерском учете» № 129-ФЗ (1996 г.) бухгалтерский учет – это упорядоченная система сбора, регистрации и обобщения информации в денежном выражении об имуществе, обязательствах организации и их движении путем сплошного, непрерывного и документального учета всех хозяйственных операций.

Правилами ст. 1 п. 2 Федерального закона «О бухгалтерском учете» № 402-ФЗ от 6 декабря 2011 г. установлено, что бухгалтерский учет – формирование документированной систематизированной информации об объектах (фактах хозяйственной жизни, активах, обязательствах, источниках финансирования его деятельности, доходах, расходах, иных объектов в случае, если это установлено федеральными стандартами) в соответствии с требованиями, установленными этим законом, и составление на ее основе бухгалтерской (финансовой) отчетности. Бухгалтерская (финансовая) отчетность, в свою очередь, объединяет информацию о финансовом положении экономического субъекта на отчетную дату, финансовом результате его деятельности и движении денежных средств за отчетный период, систематизированную в соответствии с требованиями, установленными законодательством.

Задачи, выполняемые бухгалтерским учетом, влияют на организацию бухгалтерской деятельности, как составной его части, установлены Федеральным законом «О бухгалтерском учете» (1996 г.) и включают:

- формирование полной и достоверной информации о деятельности организации и ее имущественном положении для удовлетворения информационных интересов внутренних и внешних пользователей бухгалтерской отчетности;
- обеспечение информацией пользователей, позволяющей проконтролировать законность хозяйственных операций, их целесообразность, движение имущества и обязательств, использование ресурсов в соответствии с нормами, нормативами, сметами;
- предотвращение отрицательных результатов деятельности организации, выявление резервов ее финансовой устойчивости.

Общие требования к бухгалтерскому учету в Федеральном законе «О бухгалтерском учете» (2011 г.) составляют основу бухгалтерского дела и определяют его содержание. Они включают следующие группы правил, установленных законодательно:

1. по организации бухгалтерского учета;
2. по профессиональной подготовке руководителя бухгалтерской службы;
3. по методологии бухгалтерского учета;
4. по подготовке бухгалтерской (финансовой) отчетности;
5. по представлению бухгалтерской (финансовой) отчетности;
6. по особенностям бухгалтерской (финансовой) отчетности при ликвидации юридического лица;

7. по особенностям бухгалтерской (финансовой) отчетности при реорганизации юридического лица;

8. по организации внутреннего контроля в организации.

Правила организации бухгалтерского учета включают его ведение по законодательству РФ. В нем предусмотрены случаи, когда бухгалтерский учет могут не вести:

- индивидуальные предпринимателя, лица, занимающиеся частной практикой, когда в соответствии с правилами налогообложения они ведут учет доходов, расходов, иных объектов налогообложения в ином порядке;

- структурные подразделения организаций, созданных в соответствии с законодательством иностранного государства, но находящихся на территории РФ и ведущих учет доходов, расходов, иных объектов налогообложения по нормам законодательства РФ.

Остальные организации должны вести учет непрерывно с даты государственной регистрации до даты прекращения их деятельности.

Правила профессиональной подготовки руководителя бухгалтерской службы включают:

- ❖ наличие высшего профессионального образования;
- ❖ стаж работы по специальности не менее 3 лет из последних 5 календарных лет. При отсутствии высшего профессионального образования по специальности бухгалтерский учет и аудит – не менее 5 лет из последних 7 календарных лет;
- ❖ не иметь неснятой или непогашенной судимости за экономические правонарушения.

Методология бухгалтерского учета формируется из совокупности способов ведения бухгалтерского учета, принятых в законодательстве РФ, федеральных и отраслевых стандартах и установленных для субъектов хозяйствования учетной политикой организации, утвержденной приказом ее руководителя. При отсутствии установленного способа учета он разрабатывается самостоятельно, исходя из требований нормативных правовых документов.

Правилами подготовки бухгалтерской (финансовой) отчетности являются:

- ❖ соблюдение требования достоверности отчетной информации о финансовом положении, финансовом результате, движении денежных средств организации за отчетный период;
- ❖ составление отчетности за год (годовой) и за отчетный период менее года (промежуточной);
- ❖ включение в отчетность показателей всех подразделений организации независимо от места нахождения;
- ❖ формирование показателей в валюте Российской Федерации;
- ❖ отсутствие коммерческой тайны в отношении бухгалтерской (финансовой) отчетности;

❖ включение в состав годовой отчетности бухгалтерского баланса, отчета о финансовых результатах, приложений к ним, а в некоммерческих организациях – бухгалтерского баланса, отчета о целевом использовании средств и приложений к ним.

Представление бухгалтерской (финансовой) отчетности организуется по следующим правилам:

❖ отчетность составляется и представляется с даты государственной регистрации организации (до 30 сентября текущего года) по 31 декабря календарного года. В противном случае первым отчетным годом является период с даты государственной регистрации по 31 декабря года, следующего за годом регистрации;

❖ обязательный экземпляр годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности обязательно представляется в орган государственной статистики по месту государственной регистрации субъекта экономики;

❖ обязательный экземпляр представляется не позднее 3 месяцев после окончания отчетного года;

❖ обязательные экземпляры составляют государственный информационный ресурс, представляемый заинтересованным лицам, за исключением случаев сохранения государственной тайны.

Особенностями бухгалтерской (финансовой) отчетности при ликвидации юридического лица являются:

❖ отчетным годом считается период с 1 января года, в котором Единый государственный реестр юридических лиц внесена запись о ликвидации, до внесения ее даты;

❖ составление последней отчетности ведется ликвидационной комиссией или арбитражным управляющим при признании юридического лица банкротом;

❖ основанием для составления последней отчетности является утвержденный ликвидационный баланс и данные о фактах хозяйственной жизни до даты внесения в Единый государственный реестр юридических лиц записи о ликвидации организации.

Особенностями бухгалтерской (финансовой) отчетности при реорганизации юридического лица выступают следующие:

❖ последним отчетным годом для такого лица считается период с 1 января года государственной регистрации последнего из образованных юридических лиц до даты такой регистрации;

❖ последняя отчетность составляется реорганизуемым лицом на дату, предшествующую дате государственной регистрации последнего из образовавшихся юридических лиц;

❖ первым отчетным годом для образованного юридического лица в результате реорганизации является период с даты государственной регистрации по 31 декабря года реорганизации;

❖ первая бухгалтерская (финансовая) отчетность составляется на дату государственной регистрации юридического лица на основе утвержденного передаточного акта (разделительного баланса) и данных о фактах хозяйственной жизни от даты утверждения передаточного акта до даты государственной регистрации образованного юридического лица.

Организация внутреннего контроля в субъектах экономики предполагает соблюдение следующих правил:

- ❖ обязательность внутреннего контроля фактов хозяйственной жизни;
- ❖ обязательность внутреннего контроля ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности в субъектах экономики, отчетность которых подлежит обязательному аудиту.

Бухгалтерское дело, составляя профессиональную деятельность в области бухгалтерского учета, объединяет организационные и технические аспекты ведения бухгалтерского учета, бухгалтерской (финансовой) отчетности, внутреннего контроля и анализа учетной информации для сокращения возможных рисков. Следовательно, целью бухгалтерского дела является их оптимальная организация для сокращения затрат на получение внутренними и внешними пользователями достоверной и полной информации, отражающей финансовое положение субъекта хозяйствования, финансовые результаты его деятельности на отчетную дату, движение денежных средств за отчетный период.

Поскольку экономические интересы пользователей удовлетворяются определенной информационной совокупностью, генерируемой в бухгалтерском учете и представляющей учетные и отчетные данные, цель бухгалтерского дела обусловлена информационными интересами пользователей. Изучение их сочетания в каждой конкретной организации (предприятии) на этапе организации и технического оснащения бухгалтерской деятельности позволяет сократить трудоемкость учетных работ, оптимизировать ведение бухгалтерского учета, повлиять на доходность бизнеса.

Рассмотрим информационные потребности внутренних и внешних пользователей учетных данных, совокупность которых обеспечивает их формирование в системе бухгалтерского учета.

Руководство организации использует информацию бухгалтерского учета на всех этапах управления: прогнозирования, планирования, регулирования, контроля, анализа, принятия управленческих решений. Если руководство нацелено на повышение платежеспособности и финансовой устойчивости субъекта бизнеса, то менеджеры заинтересованы в данных о сумме прибыли, себестоимости и рентабельности в целом по организации и видам услуг, продукции, работ, о достаточности денежных ресурсов, необходимых для формирования оборотного капитала и др.

Работникам организации необходимы сведения для прогнозирования прибыльности организации на перспективу, определения возможностей

роста заработной платы, исполнения принятых в законодательстве и предприятии социальных гарантий работающим, обязательств по сохранению рабочих мест.

Собственников, учредителей и акционеров организации в основном интересуют показатели прибыли, размер чистых активов, ликвидность (соотношение платежных средств и обязательств), информация о перспективах бизнеса и дивидендной политике, финансовой устойчивости с позиций уровня рисков на вложенный капитал.

Наряду с внутренними пользователями, учетная информация представляется внешним пользователям, которых можно разделить на три группы:

- с прямым финансовым интересом;
- с косвенным финансовым интересом;
- без финансового интереса.

Особенностью их информационных потребностей является использование информации отчетного характера, позволяющей оценивать эффективность работы организации в целом: о характере деятельности, доходности организации, ее имущественном положении.

Пользователей с прямым финансовым интересом объединяют информационные потребности о возможностях субъекта экономики погасить займы и кредиты, исполнить обязательства по выплате дивидендов, финансовых рисках, сопровождающих эти процессы.

Кредитные учреждения заинтересованы в информации, позволяющей определить целесообразность предоставления кредитов, условия их выдачи, оценить риск возврата кредитов и уплаты процентов, перспективы дальнейшей работы по кредитованию данной организации, необходимой для анализа финансового положения организации, ее платежеспособности, соотношения собственных и заемных средств, состояния оборотного капитала и др.

Кредиторы используют информацию для выработки условий заключения договоров купли-продажи, поставки, выявления перспектив погашения задолженности за поставленные ценности, оказанные услуги, выполненные работы.

Инвесторы (фактические и потенциальные) интересуются учетными и отчетными данными, позволяющими оценить риски вложений свободных ресурсов, уровень доходности инвестированных средств и планируемых инвестиций, способность организации генерировать денежные потоки и прибыль, рискованность и целесообразность инвестиций и др.

Для работы с организацией поставщики и подрядчики должны иметь сведения о финансовых возможностях погашения возникающих текущих обязательств, т.е. ликвидности и финансовой устойчивости организации. Их оценка позволяет судить о степени стабильности партнеров.

Покупатели и заказчики, несмотря на то, что их взаимоотношения с покупателями достаточно мобильны, заинтересованы в информации, позволяющей судить о надежности деловых связей и их развитии в будущем. Для этого используются сведения о финансовой устойчивости организации.

Пользователями без прямого финансового интереса являются страховые организации, налоговые органы, правительственные органы, профсоюзы и др.

Страховые организации заинтересованы в стабильном положении страхователя. Поэтому их информационные интересы обеспечиваются данными, необходимыми для анализа возможностей страховых рисков потери имущества, здоровья застрахованных работников организации, наступления других страховых случаев, выплаты организацией страховых взносов.

Налоговые органы интересуются законностью отражения в учете хозяйственных операций, данные о которых используются для формирования налоговой базы.

Правительственные органы заинтересованы в информации, позволяющей определить роль организации в обеспечении социальной защиты работающих и ее вклад в повышение благосостояния населения на местном, региональном и федеральном уровнях.

Профсоюзам важна информация о перспективах занятости работающих в организации и регионе, об уровне их заработной платы, экологической безопасности производств и др.

Пользователями учетных данных без финансового интереса считаются органы статистики, аудиторские организации, арбитражные суды и др.

Органы статистики используют учетную информацию для генерирования сводных показателей регионального, отраслевого и народно-хозяйственного уровня (органы статистики). Проверкой правомерности и законности совершаемых операций занимаются аудиторские организации и арбитражные суды.

Конкретные сочетания информационных интересов совокупности пользователей учетной и отчетной информации позволяют построить учетный процесс наиболее рационально.

Использованные источники:

1. О бухгалтерском учете. Федеральный закон от 6.12.2011 № 402-ФЗ [Электронный ресурс] // URL: // <http://www1.minfin.ru/ru/accounting/accounting/legislation/legislation/>
2. О бухгалтерском учете. Федеральный закон от 21.11.1996 № 129-ФЗ [Электронный ресурс] // URL: // <http://www1.minfin.ru/ru/accounting/accounting/legislation/legislation/>
3. О консолидированной финансовой отчетности. Федеральный закон от 27.07.2010 № 208-ФЗ [Электронный ресурс] // URL: // <http://www1.minfin.ru/ru/accounting/accounting/legislation/legislation/>

*Поленова С.Н., к.э.н., доцент
кафедра «Бухгалтерский учет»
Финуниверситет
Россия, г. Москва*

БУХГАЛТЕРСКОЕ ДЕЛО В РЕФОРМИРОВАНИИ РОССИЙСКОГО БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

Реформирование бухгалтерского учета и отчетности в современной России было начато с реализации Государственной программы перехода Российской Федерации на принятую в международной практике систему учета и статистики в соответствии с требованиями развития рыночной экономики от 14 января 1992 г., разработанной в соответствии с распоряжением Председателя Верховного Совета РФ.

План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности предприятий и Инструкция по его применения, утвержденные приказом Минфина СССР от 1.10.1991 № 56 и введенные в действие с 1.01.1992 г., были разработаны при участии группы экспертов Министерства экономики и финансов СССР и Центра ООН по транснациональным компаниям. Практически одновременно с планом счетов было утверждено Положение о бухгалтерском учете и отчетности в Российской Федерации, утвержденное приказом Минфина РФ от 20.03.1992 № 10.

Эти документы сыграли значительную роль на этапе постепенного перехода российского бухгалтерского учета и отчетности на принципы и методы, используемые в мировой учетной практике. В них регламентирован учет на предприятиях, обособленных в имущественном и организационном отношениях по отношению к собственникам, а субъекты экономики не собираются прекращать свою деятельность в обозримом будущем. Таким образом, уже в начале 90-х гг. были провозглашены принципы имущественной обособленности, непрерывности деятельности, непротиворечивости.

На первых этапах развития российской системы бухгалтерского учета в условиях рынка в качестве ориентира использовалась система US GAAP. Однако более глубокие исследования теоретических характеристик и практики американских учетных стандартов показали, что они не вписываются в специфику российской учетной практики, основанную на жесткой регламентации учетных норм, а опираются на слабо систематизированную, постоянно изменяющуюся интерпретацию принципов и правил бухгалтерского учета и финансовой отчетности, на прецедентные правовые практики, в большинстве своем отражающие специфику бизнеса США.

В работе по реформированию системы учета и отчетности были исследованы учетные системы стран континентальной Европы, в

особенности Франции и Германии, и сделан выбор в отношении Международных стандартов финансовой отчетности (МСФО).

Таким образом, на начальном этапе трансформации российского бухгалтерского учета в рыночной среде принятый комплекс документов определил общие правила организации и ведения бухгалтерского учета, независимо от подчиненности, формы собственности, видов деятельности. Они предусматривали право предприятий самостоятельно определять формы и методы организации учета и контроля.

Практическая реализация такой самостоятельности стала выражаться в обязательной разработке *учетной политики предприятия* на очередной отчетный год, в которой определяются правила и порядок отражения в учете объектов имущества и обязательств. В составе учетной политики также впервые стал разрабатываться *рабочий план счетов бухгалтерского учета* конкретного предприятия. После утверждения руководителем учетной политики она постепенно стала приобретать статус юридического документа.

Важным шагом в области реформирования бухгалтерского учета и отчетности в России было принятие первого Положения по бухгалтерскому учету «Учетная политика предприятия» (ПБУ 1/94), утвержденного приказом Минфина РФ от 28 июля 1994 г. № 100. В нем определена необходимость применения в российской учетной практике таких принципов бухгалтерского учета, характерных для развитых зарубежных стран, как последовательность применения учетной политики, полнота отражения в учете всех фактов хозяйственной деятельности, осмотрительность, приоритет содержания перед формой, непротиворечивость данных бухгалтерского учета, рациональность его ведения.

С принятием Федерального закона «О бухгалтерском учете» от 21 ноября 1996 г. № 129-ФЗ общее методологическое руководство бухгалтерским учетом было возложено на Правительство РФ, а органы, которым предоставлено право его регулирования, стали утверждать:

- планы счетов бухгалтерского учета и инструкции по их применению;
- положения (стандарты) по бухгалтерскому учету, устанавливающие принципы, правила и способы ведения организациями учета хозяйственных операций, составления и предоставления бухгалтерской отчетности;
- другие нормативные акты и методические указания по вопросам бухгалтерского учета.

Документом, имеющим существенное значение для реформирования учетной системы, явилась Концепция бухгалтерского учета в рыночной экономике России. Она была одобрена Методологическим советом по бухгалтерскому учету при Минфине РФ и Президентским советом Института профессиональных бухгалтеров России 29 декабря 1997 г.

Концепция выражает мнение специалистов в области учета и отчетности по вопросам:

- основной цели бухгалтерского учета – формировать информацию для внешних и внутренних пользователей;
- допущений имущественной обособленности организации, непрерывности ее деятельности, последовательности применения учетной политики, временной определенности фактов хозяйственной деятельности;
- содержания информации, формируемой в бухгалтерском учете: о финансовом положении организации, финансовых результатах ее деятельности, изменениях в финансовом положении, представляемых в бухгалтерском балансе, отчете о прибылях и убытках, отчете о движении денежных средств, соответствующих дополнительных данных в пояснительной записке (пояснениях);
- требований к информации в бухгалтерском учете: полезности, обеспечиваемой ее уместностью, надежностью, сравнимостью и др.

Практическая реализация мероприятий по адаптации российской учетной системы к рыночным условиям хозяйствования начала осуществляться после принятия постановления Правительства РФ, которым была утверждена «Программа реформирования бухгалтерского учета в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности» от 6 марта 1998 г. № 283.

В процессе реформирования учета был создан новый понятийный аппарат, отражающий мировые тенденции и условия рыночной экономики, выделены новые объекты бухгалтерского учета и созданы методики формирования информации о них. В процессе адаптации к рыночным условиям была выявлена целесообразность составления консолидированной отчетности групп организаций в соответствии с МСФО и принят Федеральный закон «О консолидированной финансовой отчетности» (2010 г.).

В 1997 г. был создан Институт профессиональных бухгалтеров и аудиторов России (ИПБ России), представляющий некоммерческое партнерство, учрежденное высшими учебными, научными и общественными организациями. ИПБ России объединил аттестованных профессиональных бухгалтеров и аудиторов, представляющих руководителей и ведущих специалистов бухгалтерских служб организаций, аудиторских и консалтинговых организаций, профессорско-преподавательский состав в области бухгалтерского учета, экономического анализа, аудита высших учебных заведений, специалистов по финансовому менеджменту.

Институтом профессиональных бухгалтеров и аудиторов России с участием представителей Минфина РФ разработаны Положение об аттестации профессионального бухгалтера, Порядок проведения квалификационных экзаменов на аттестат профессионального бухгалтера. Документы используются для подтверждения бухгалтерским сообществом

профессионального уровня своих представителей в соответствии с принятой практикой в развитых странах.

Во исполнение Программы реформирования бухгалтерского учета в соответствии с МСФО в области становления бухгалтерской профессии, адекватной требованиям рыночной экономики, для расширения участия профессиональных организаций в регулировании вопросов бухгалтерского учета в 2003 г. был создан Фонд «Национальная организация по стандартам финансового учета и отчетности» (НСФО). Фонд представляет негосударственную некоммерческую организацию, объединяющую представителей профессий, имеющих отношение к составлению, аудиту и использованию данных финансовой отчетности, а также представителей регулирующих органов. Цель НСФО – содействие внедрению в практику экономической деятельности России признанных и широко применяемых в мире стандартов учета и отчетности, в частности международных стандартов финансовой отчетности (МСФО).

В 2004 г. была разработана Концепция развития бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации на среднесрочную перспективу, одобренная приказом Минфина России от 1 июля 2004 г. и принятая на 2004-2010 гг.

В 2011 г. нормы Федерального закона «О бухгалтерском учете» определили систему регулирования бухгалтерского учета с широким участием субъектов негосударственного регулирования бухгалтерского учета, в функции которых входят:

- разработка проектов федеральных стандартов, проведение их публичного обсуждения, представление в федеральный орган;
- участие в экспертизе проектов стандартов бухгалтерского учета;
- участие в подготовке программы федеральных стандартов;
- обеспечение соответствия проекта федерального стандарта МСФО, на базе которого он разработан;
- разработка и принятие рекомендаций по бухгалтерскому учету;
- разработка предложений по совершенствованию стандартов бухгалтерского учета;
- участие в разработке международных стандартов.

Таким образом, целью изменений в учете в соответствии с концептуальными и программными документами, инициируемыми государственными органами с начала рыночных преобразований в России, является постепенное преобразование российской системы бухгалтерского учета в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности (МСФО) с учетом уровня экономического механизма страны, необходимости формирования отчетной информации для пользователей и, прежде всего, иностранных инвесторов,

Международная и российская практика свидетельствуют о слабой зависимости стоимости прямых инвестиций, считающихся наиболее

эффективными, от использования МСФО для составления финансовой отчетности. Для увеличения иностранных инвестиций в российскую экономику следует создавать общий благоприятный инвестиционный климат и улучшать его, не поступаясь национальными экономическими интересами.

Низкая степень инвестиционной привлекательности российской экономики не позволяет привлечь свободный капитал, стоимость которого могла бы удовлетворить ее потребности. Кроме этого, наблюдаются негативные тенденции, связанные с иностранными инвестициями. Как отмечают специалисты: *«Иностранный капитал вторгается в Россию не для того, чтобы давать, а для того, чтобы отбирать»* [2, с. 55].

Международные стандарты были созданы в ответ на потребности инвесторов транснациональных корпораций (ТНК), в основном, акционеров. Корпоративное управление в ТНК ведется по системе «аутсайдеров» («соучастников»). Такая же система корпоративного управления характерна для стран англосаксонской традиции (США, Великобритании, Австралии, Канады и др.). Функции владения и контроля компаний в них осуществляются внешними инвесторами. Одной из главных целей открытые корпорации видят в привлечении дополнительного капитала. Поэтому МСФО в таких условиях с уверенностью можно считать объективно необходимыми.

Применение МСФО в национальных рамках даже в США проблематично, что связано с их методологическими особенностями. МСФО позволяют снизить инвестиционные риски путем создания резервов, что отрицательно сказывается на прибыльности компаний. Как указывает профессор Я.В. Соколов, «...если такая страна как США, перейдет на МСФО, где люди держат сбережения в ценных бумагах, которые увидят не изощренность новой бухгалтерской методологии (речь идет о системе резервирования в МСФО – С.П.), а просто падение рентабельности, то они, почти все сразу, начнут сброс своих капиталов. Это одна из причин, почему США применяют ГААП и не любят МСФО» [3, с. 58].

Таким образом, при использовании МСФО в учетной практике организаций, не работающих на фондовых рынках, следует действовать постепенно, ставя во главу угла национальные интересы и внутренние факторы. Проведенные в 62 странах исследования показали, что процессы явного сближения национальных учетных систем и МСФО в большинстве стран отсутствуют. В трети стран проводится работа по сближению национальных стандартов и МСФО, а в половине стран не осуществляются мероприятия по использованию методик МСФО в рамках национальных учетных систем.

Рассматривая макроэкономические проблемы глобализации и варианты их решения на национальном уровне, акад. Д.С. Львов утверждает: «...национальное и особенное никак не могут быть разменены на стандартизацию экономической жизни для всех. Сохранение национального

многообразия должно быть поставлено выше экономических доктрин» [1, с. 37]. Данное положение особенно актуально на этапе реформирования национальной системы бухгалтерского учета и отчетности.

Использованные источники:

1. Введение в институциональную экономику: учебное пособие [Текст] / Под ред. Д.С. Львова. – М.: «Издательство «Экономика», 2005. – 639 с.
2. Дзасаров Р. Современный российский капитализм в свете научной методологии [Текст] / Р. Дзасаров // Экономист. – 2009. - № 12.- С. 54 – 59.
3. Соколов Я.В. МСФО в России: их настоящее и будущее [Текст] / Я.В. Соколов // Бухгалтерский учет. – 2007. -№ 8. – С. 57 - 60.

*Поленова С.Н., к.э.н., доцент
кафедра «Бухгалтерский учет»
Финуниверситет
Россия, г. Москва*

СТАТУС ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО БУХГАЛТЕРА И ТРЕБОВАНИЯ К НЕМУ В РОССИЙСКОЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ СРЕДЕ

Современная организация профессиональной деятельности в области бухгалтерского учета дает возможность повысить квалификацию разными способами. Один из них – получение статуса профессионального бухгалтера, право присвоения которого в Российской Федерации предоставлено Некоммерческому партнерству «Институт профессиональных бухгалтеров и аудиторов России» (ИПБ России). Профессиональным бухгалтером становится лицо, получившее соответствующий аттестат и являющееся членом ИПБ России.

ИПБ России был создан в 1997 г. во исполнение Программы реформирования бухгалтерского учета в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности, утвержденной постановлением Правительства РФ от 6.03.1998 г. № 283. В соответствии с ней должно быть обеспечено возрастание роли ИПБ России и других профессиональных организаций в развитии методического обеспечения бухгалтерского учета и становлении бухгалтерской профессии.

ИПБ России в настоящее время насчитывает 100 000 действительных членов, 1 500 сертифицированных преподавателей, более 1 000 крупных отраслевых организаций, 65 территориальных институтов. Его приоритетными направлениями на среднесрочную перспективу 2010-2012 гг., утвержденными решением общего собрания членов ИПБ России (протокол № 4 от 25 мая 2010 г.), являются:

1. участие в разработке проектов национальных стандартов бухгалтерского учета (ПБУ);

2. разработка позиции профессионального сообщества по общеметодологическим вопросам бухгалтерского учета и выработка профессиональных суждений ИПБ России;

3. разработка Концепции создания и поддержания в актуальном состоянии методической базы по бухгалтерскому учету и др.

Однако миссия ИПБ России согласно его учредительным документам состоит в создании в стране высококвалифицированного профессионального сообщества, представление и защита интересов его членов на национальном и международном уровнях.

Процесс аттестации профессиональных бухгалтеров дает возможность:

- повысить роль бухгалтера как специалиста, обладающего большими возможностями получения и анализа учетной и отчетной информации, позволяющего выполнять функции эксперта в принятии управленческих решений, а, значит, войти в круг управленческой команды организации в качестве активного члена;

- определить принципиальные требования, которым должен отвечать главный бухгалтер, среди которых:

- владение методологией современного бухгалтерского учета и контроля, методик и способов учета, налогообложения, экономического и правового анализа отражаемых явлений и процессов;

- знание современных тенденций развития бухгалтерского учета в соответствии с международной учетной практикой, владение методологией МСФО, умение трансформировать учетную информационную совокупность для составления отчетности по международно признанным правилам;

- умение использовать информационные технологии обработки учетных данных и показателей;

- иметь представление о стратегических целях организации, его бизнес-процессах, финансах;

- содействовать непрерывному повышению квалификации бухгалтерских кадров, позволяющей актуализировать знания и умения специалиста, вести контроль его обучения и получения новых знаний для соответствия квалификационного уровня специалиста предъявляемым требованиям.

Умения и навыки профессионального бухгалтера, определяя его квалификационный уровень, дают возможность реализовать требования, предъявляемые к нему как к специалисту, дающие возможность специалисту организовать:

- ведение бухгалтерского и налогового учета и отчетности на предприятии и его структурных и функциональных подразделениях, а также участвовать в разработке планов, смет, бюджетов, прогнозов, необходимых для принятия стратегических и тактических управленческих решений;

- управление движением финансовых ресурсов, участвовать в регулировании финансовых отношений, разработке финансовой политики посредством

использования соответствующих методов (оценки, учета, отражения в бухгалтерской отчетности) и инвестиционной стратегии бизнеса;

- контроль хозяйственной деятельности в организации, исходя из требований российского законодательства, соотношения затрат и выгод в целях сохранности имущества, соблюдения расчетно-платежной и кассовой дисциплины, рационального использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов, выполнения планов и бюджетов;

- проведение экономического анализа финансово-хозяйственной деятельности организации и ее структурных подразделений, выявление внутрихозяйственных резервов, направленных на снижение издержек производства, рост прибыли и рентабельности продукции, работ, услуг, повышение финансовой устойчивости организации; организацию сравнительного анализа показателей работы организации для принятия мер, направленных на расширение сегмента рынка и укрепление конкурентных преимуществ;

- разработку учетной политики в зависимости от стратегии организации, ее структуры, организационных и технологических особенностей функционирования, отраслевых позиций;

- формирование в рамках учетной политики организации рабочего плана счетов, форм первичных учетных документов, форм бухгалтерского учета, порядка внутреннего контроля, форм внутренней бухгалтерской отчетности;

- обоснование предлагаемых управленческих решений, а также их самостоятельное принятие в пределах полномочий специалиста;

- выбор средств автоматизации учетно-вычислительных работ, адекватных хозяйственной системе, их использование в организации, а также применение передовых справочно-правовых и бухгалтерских систем на базе современных информационных технологий;

- оказание методической помощи юридическим и физическим лицам по вопросам бухгалтерского учета, внутреннего контроля, экономического анализа, налогообложения и взаимосвязанным с ними другим вопросам (финансового менеджмента, права, рекламной деятельности, налогового планирования и др.).

Статус и квалификация профессионального бухгалтера направлены на актуализацию профессиональных знаний и умений, сопровождающуюся повышением осведомленности специалиста по вопросам профессиональных, технических и деловых новшеств. Перманентный принцип повышения профессионального уровня специалиста по бухгалтерскому учету способствует развитию его профессиональных качеств, повышает его адаптацию к постоянно трансформирующейся профессиональной среде.

Наряду с требованиями к бухгалтеру как к специалисту, в современных условиях его личные качества играют не меньшую роль, которая повышается с ростом глобализации и либерализации хозяйственной жизни. В связи с этим общественному регулированию бухгалтерской

профессии отводится немаловажная роль. Под общественным регулированием понимается объединение профессионалов с целью создания саморегулируемых организаций, деятельность которых направлена, в том числе на выработку морально-этических правил поведения профессиональных бухгалтеров.

В зависимости от специализации бухгалтерских кадров их можно разделить на несколько групп, выполняющих определенные виды учетной деятельности и занимающихся:

- финансовым учетом;
- управленческим учетом;
- бюджетным учетом;
- налоговым учетом;
- независимой бухгалтерской деятельностью;
- педагогической работой по подготовке бухгалтерских кадров.

Специализация бухгалтера в области финансового учета требует знаний, необходимых для измерения, оценки и регистрации информации по хозяйственным операциям организации за отчетный период, применения специфических способов и методов ее обобщения, формирования бухгалтерской (финансовой) отчетности.

Специалист по управленческому учету занят вопросами создания информационной совокупности, используемой для оценки выполнения планов, смет, бюджетов, обеспечивающей информационные потребности руководства организации и ее подразделений, а также менеджмента.

Бюджетный учет в организациях, находящихся на бюджетном финансировании, необходимо вести с целью учета хозяйственных операций по получению и расходованию ресурсов, а также доходов, расходов и других объектов учета в результате ведения предпринимательской деятельности.

Налоговый учет необходим для выполнения требований законодательства по формированию налоговой базы для уплаты федеральных налогов, налогов субъектов РФ и местных налогов, составлению налоговых деклараций.

Независимая бухгалтерская деятельность организуется специалистами, ведущими работу (оказывающими платные услуги) по бухгалтерскому и налоговому учету, их восстановлению, составлению бухгалтерской (финансовой) отчетности, ее сдаче в налоговые и другие органы, оказанию консультационных услуг и др.

Педагогическая деятельность организуется с целью подготовки бухгалтерских кадров средней и высшей квалификации, а также подготовки и переподготовки профессиональных бухгалтеров.

Профессия бухгалтера в современной российской экономике имеет следующие особенности. Она требует:

1. постоянного повышения квалификации;

2. умения проводить оценку юридических и налоговых последствий фактов хозяйственной жизни;

3. умения адаптироваться к быстро изменяющимся экономическим условиям хозяйствования;

4. знания международного опыта учетной работы.

Постоянное повышение квалификации обусловливается высокими темпами изменений нормативных правовых документов, регламентирующих правила организации, методологического и методического обеспечения бухгалтерского учета. Учет таких изменений в практической работе требует постоянного накопления теоретических знаний и скорейшего их внедрения в организации.

Умение проводить юридическую оценку возможных последствий фактов хозяйственной жизни требует повышение уровня знаний законодательства и приобретения навыков правовой оценки заключенных договоров, практического применения норм гражданского и трудового права и др. Уровень юридической грамотности профессионального бухгалтера влияет не только на качество учета расчетных операций и соблюдение расчетной дисциплины. Он необходим для построения системы аналитического учета, позволяющего организовать контроль не наступления неблагоприятных для организации юридических и финансовых последствий.

Умение проводить оценку налоговых последствий фактов хозяйственной жизни ведет к применению способов и методов бухгалтерского учета, наиболее когерентных методам и способам оценки и учета объектов бухгалтерского и налогового учета, позволяющих минимизировать налоговые платежи и снизить затраты ведения налогового учета.

Умение адаптироваться к изменяющимся экономическим условиям обусловливается процессами глобализации, охватившими многие стороны хозяйственной жизни России и проявляющимися в создании экономики знаний, росте мобильности капитала, интеллектуальной составляющей бизнеса. Новые экономические условия ведут к актуализации знаний международных систем бухгалтерского учета, позволяющих задействовать дополнительные ресурсы для инвестирования развития бизнеса, его модернизации и расширения.

Знание международных систем учета и отчетности, особенностей его методик, порядка составления бухгалтерской (финансовой) отчетности, умение ее анализировать представляет важное условие выработки обоснованных управленческих решений. Сотрудничество с зарубежными партнерами зачастую сопровождается необходимостью трансформировать отчетность российской организации. В связи с этим бухгалтеру необходимы знания основ такой трансформации, позволяющей сопоставить показатели хозяйственной деятельности сотрудничающих организаций.

Уровень квалификации бухгалтерских кадров определен также возможностью использовать свое профессиональное суждение в разработке положений учетной политики организации. Способы и методы ведения бухгалтерского учета, формирования бухгалтерской (финансовой) отчетности должны быть оценены исходя из сложившихся внешних и внутренних факторов, воздействующих на деятельность организации и перспективы ее развития.

Необходимость разработки рекомендаций по организации и ведению финансово-бухгалтерской работы, способных, по мнению бухгалтера, улучшить показатели деятельности и учитывающих ее слабые и сильные стороны, должно быть учтено при повышении квалификации бухгалтеров и составить одно из направлений его улучшения.

Важной составляющей эффективной работы бухгалтерских кадров является их материальная заинтересованность, обусловленная уровнем заработной платы. В настоящее время труд специалистов оценивается в зависимости от квалификации.

Наиболее высоко оплачивается труд специалистов, обладающих опытом работы более трех лет в крупных организациях при наличии высшего профессионального образования, знающих наиболее востребованные компьютерные программы. Ценится стремление специалиста к постоянному повышению квалификации и наличие соответствующего подтверждения.

Другие специалисты могут надеяться на более низкую заработную плату в зависимости от опыта работы, наличия профессионального образования (среднего специального, незаконченного высшего, профильного высшего), уровня владения компьютерными программами.

Использованные источники:

1. О некоммерческих организациях. Федеральный закон от 12.01. 1996 № 7-ФЗ [Текст] // Федеральный закон «О некоммерческих организациях. – М.: ООО «Рид Групп», 2012. – 64 с.
2. О саморегулируемых организациях. Федеральный закон от 1.12.2007 № 315-ФЗ (в ред. от 25.06.2012 № 93-ФЗ) [Текст] // Федеральный закон «О саморегулируемых организациях». – М.: «Ось-89», 2012. – 32 с.

*Полянская О.А.
студент*

*Ульяновский государственный технический университет
Россия, г.Ульяновск*

ОН-ЛАЙН КОММУНИКАЦИЯ ОРГАНОВ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ

За последние десятилетия рынок информационных технологий стал одним из наиболее динамично развивающихся. Развитие информационного

общества привело к тому, что информация стала главным продуктом потребления человечества.

Информационное общество состоит из большого количества информационных каналов и коммуникационных систем, при этом для каждого участника такого общества характерно наличие информационного производства, продукция которого распространяется в пределах этого общества.

Работа с информацией в современном мире является неотъемлемой частью функционирования органов государственного управления Российской Федерации, а открытость и прозрачность деятельности являются важнейшими показателями эффективности их работы при осуществлении установленных полномочий.^[1] Это способствует установлению качественной коммуникации между органами государственного управления и их целевой аудиторией.

В настоящее время существует необходимость поиска путей максимально продуктивного и эффективного проведения информационно-аналитической деятельности государственными структурами, а в условиях развития информационного общества Интернет стал одним из основных средств коммуникации, как наиболее доступный и всеохватывающий способ распространения информации.

Главный информационный ресурс в сети Интернет – корпоративный сайт. Работа с контентом, как правило, ведется пресс-секретарем или пресс-службой государственной структуры. Эта деятельность строго регламентирована и описана в положении об информационной политике организации.

Рассмотрим некоторые функции Интернет-сайта как основного канала коммуникации государственных структур с их целевыми аудиториями:

1. Материалы, распространяемые с помощью сайта, подвергаются тщательной проверке и формируются с позиции правового и нормативного регулирования, поэтому информация, распространяемая пресс-службами государственных органов, имеет наивысший уровень компетентности и является официальным источником организации.

Например, в положении об информационной политике Федеральной антимонопольной службы^[2], мы можем видеть отдельный параграф о размещении информации на официальном сайте, согласно которому каждое, подготовленное пресс-секретарем или специалистом по связям с общественностью сообщение, должно быть завизировано руководителем подразделения, либо его заместителями.

2. Интернет-сайт служит средством обратной коммуникации между органом государственного управления и целевой аудиторией. С его помощью граждане могут напрямую обратиться по интересующим их вопросам или получить консультацию специалистов.

3. Контент сайта может служить основой оценки эффективности работы как всей государственной структуры, показывая степень открытости и прозрачности осуществляемой деятельности, так и конкретно работы пресс-секретаря (pr-специалиста). По частоте обновлений содержимого сайта и качеству публикуемой информации можно оценить насколько профессионально осуществляется информационная деятельность и насколько ей уделяется внимание в государственной структуре.

Осуществление информационно-аналитической деятельности в сети Интернет вышло на новый уровень с появлением такого информационного ресурса как социальные сети. Активно идет их внедрение в работу государственных структур. Их функции схожи с теми, что имеет Интернет-сайт, однако существует ряд отличий в способе работы с подобными ресурсами.

Наиболее популярные социальные сети, которые используют органы государственного управления – Twitter, Livejournal, Facebook, Вконтакте. Как правило, вся информация размещается в них сотрудниками пресс-службы от имени руководителя органа власти, либо его пресс-службы, реже информация в виде блогов размещается непосредственно руководителем.

Преимущество работы с подобными источниками информации в том, что они менее официальные, способны привлечь молодое поколение, предоставляют возможность гражданам совместно с государственным органом поработать над освещением различных тем и одновременно удовлетворить интерес к работе службы. Например, Федеральная антимонопольная служба России ввела практику сбора вопросов для публичных мероприятий посредством социальных сетей – на все эти вопросы даются ответы наравне с присутствующими представителями СМИ.^[3]

Однако для полноценного (охватывающего все возможности Интернет) и одновременно эффективного осуществления информационно-аналитической деятельности он-лайн необходимо наличие группы специалистов (пресс-службы), что редко встречается в региональных, территориальных государственных структурах, где информационно-аналитическую деятельность выполняет один пресс-секретарь или лицо, наделенное данными полномочиями.

Таким образом, проведение информационно-аналитической деятельности в Интернет является важным способом коммуникации организации с ее целевой аудиторией. Тем не менее стоит реально оценивать возможности имеющихся трудовых ресурсов и не стремиться охватить одновременно все виды он-лайн коммуникации, а сосредоточиться на наиболее важных и наиболее эффективных для конкретной организации позициях.

¹ Зайцева, Г. А. Повышение прозрачности деятельности органов исполнительной власти Российской Федерации в контексте задач административной [Текст] / Г. А. Зайцева // Государственная власть и местное самоуправление. – 2008. - № 5. – С. 16-20.

² Положение об информационной политике Федеральной антимонопольной службы и ее территориальных органов [Электронный ресурс]. URL: <http://fas.gov.ru> (дата обращения 05.03.2013).

³ Доклад Федеральной антимонопольной службы и ее территориальных органов об адвокатиrowании конкуренции в Российской Федерации в 2011-2012 гг. [Электронный ресурс]. URL: <http://fas.gov.ru> (дата обращения 05.03.2013).

***Поподько Г.И., к.э.н., доцент, с.н.с.
Красноярский отдел ИЭОПП СО РАН
Россия, г. Красноярск***

УСЛОВИЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ДЛЯ РЕГИОНА ЭКСПОРТНО-СЫРЬЕВОЙ СПЕЦИАЛИЗАЦИИ

Благоприятная конъюнктура цен на сырьевые ресурсы на мировых рынках влияет на изменение специализации некогда промышленно развитых, но богатых минерально-сырьевыми ресурсами регионов в направлении развития добычи полезных ископаемых как приоритетного вида деятельности. В современной российской практике приоритетное развитие добывающих отраслей приводит к следующим негативным последствиям:

- отставанию технического уровня развития обрабатывающих и высокотехнологичных производств и падению конкурентоспособности региональной экономики;
- инвестированию, в основном, добычи полезных ископаемых в ущерб развитию социальных отраслей;
- растущему расслоению населения и бедности основной его части за счет перераспределения ренты от добычи природных ресурсов среди узкого круга лиц;
- непривлекательности территории региона экспортно-сырьевой специализации для длительного проживания квалифицированных кадров.

В настоящее время не принимается во внимание то обстоятельство, что экспортно-сырьевая модель экономического развития не обеспечивает социальную устойчивость региональной экономической системы, которую можно охарактеризовать как состояние, характеризующееся реализацией таких критериев качества жизни как: социальная справедливость, комфортные условия жизни, расширение возможностей выбора и защищенность интересов.

Сказанное в полной мере относится к Красноярскому краю, как региону, ориентированному на приоритетное развитие добывающих отраслей. Располагая значительными запасами минерально-сырьевых ресурсов, край вносит значительный вклад в создание ВВП России, но при этом характеризуется низкой социальной устойчивостью.

По состоянию на 2010 г. по объему ВРП на душу населения Красноярский край занимал первое место в Сибирском Федеральном округе

(рис.1) и восьмое в Российской Федерации, уступая таким регионам, как Москва, Санкт-Петербург, республики Коми и Саха (Якутия), Чукотскому автономному округу, Тюменской и Сахалинской областям.

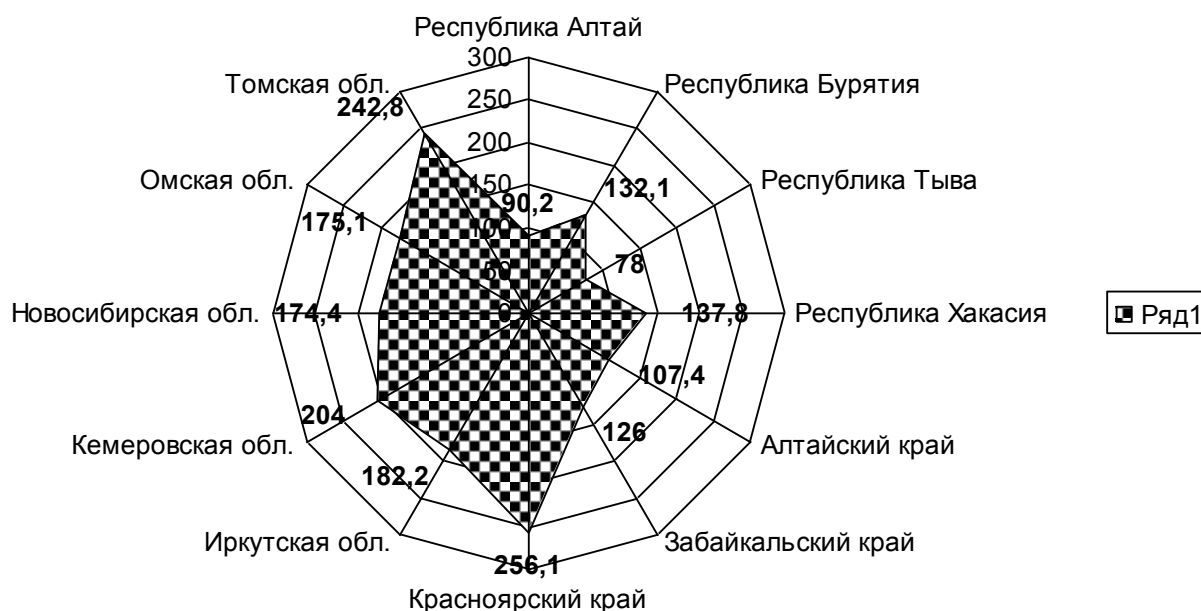


Рис.1 Объем ВРП на душу населения в Сибирском Федеральном округе (тыс.руб./ чел., 2010 г.)

Но сам по себе показатель валового регионального продукта в расчете на душу населения не характеризует уровень жизни населения. Необходимо сравнивать валовой региональный продукт с объемом конечного потребления домашних хозяйств в расчете на душу населения. Как показывает анализ данных показателей, они имеют разнонаправленные тенденции. Так, если объем валового регионального продукта в расчете на душу населения в крае выше, чем в среднем в России, то показатель конечного потребления домашних хозяйств ниже, чем в Российской Федерации (табл.1).

Таблица 1
Фактическое конечное потребление домашних хозяйств на душу населения (руб.)

	2000г.	2005г.	2008г.	2009г.	2010г.
Российская Федерация	26014	86784	165920	175361	193630
Красноярский край	28411	77472	156771	160872	177786

Объем конечного потребления домашних хозяйств в определяющей степени зависит от структуры производства валового регионального

продукта и доли продукции конечного потребления, в том числе потребительских товаров и услуг для населения.

Относительно низкие показатели конечного потребления домашних хозяйств свидетельствуют о том, что в Красноярском крае сложилась достаточно неблагоприятная ситуация, когда население потребляет меньше товаров и услуг как из-за недостаточного их предложения, так по причине высокого уровня цен на продукцию конечного потребления. Причиной подобного положения является то, что большая часть предметов потребления не производится на территории Красноярского края, а ввозится извне и по более высоким ценам. В результате, стоимость фиксированного набора товаров и услуг в крае заметно выше, чем в среднем по Российской Федерации (табл. 2).

Таблица 2

Стоимость фиксированного набора потребительских товаров и услуг
(руб. на душу населения)

	2005г.		2009г.		2011г.	
	руб.	в % к 2004 г.	руб.	в % к 2008 г.	руб.	в % к 2010 г.
Российская Федерация	4709,7	115,1	7714,1	110,6	9174,2	105,3
Красноярский край	4948,8	110,2	7997,5	109,4	9478,7	111,8

Подобное положение дел объясняется тем, что в последние годы в крае наблюдается устойчивое изменение структуры промышленного производства в сторону уменьшения доли производства продукции обрабатывающих отраслей и роста добычи полезных ископаемых, что находит выражение в заметном сокращении предприятий, ориентированных на производство продукции конечного потребления. Здесь имеется в виду, прежде всего, производство продуктов питания и других предметов потребления. В результате, положительная динамика темпов роста объемов производства в регионе наблюдается только для добычи полезных ископаемых (табл.3).

Таблица 3

Показатели экономической деятельности Красноярского края

Показатели	2005 г.	2008г.	2010г.	2011г.
Объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ, услуг (млн.руб.)	372827	568559	895375	990181
В т.ч. структура отгруженных товаров, выполненных работ, услуг %	100	100	100	100
-добыча полезных ископаемых	7,1	8,2	26,8	27,0
-обрабатывающие производства	81,5	80,4	63,6	63,4

-производство и распределение э\э, газа и воды	11,4	11,4	9,6	9,6
Индекс производства по видам экономической деятельности всего, в т.ч. (%)	101	104	107	103
-добыча полезных ископаемых	102	124	176	114
-обрабатывающие производства	99	103	102	103
-производство и распределение э\э, газа и воды	105	105	104	93

Стремление к развитию данного вида экономической деятельности определяется, как уже было сказано, благоприятной конъюнктурой мировых и внутренних цен на сырьевые ресурсы, добываемые и производимые на территории Красноярского края и растущей его доходностью. Кроме того, сырьевая специализация экономики региона не требует существенной модернизации отраслей производства. Она предполагает перераспределение инвестиций в добывающий сектор экономики, как наиболее прибыльный, без особых затрат на развитие высоких технологий. Кроме того, добывающий сектор экономики - организация производства (добычи) продукции с низкой добавленной стоимостью и поэтому большая часть занятых в этих отраслях работников является средне - и низкоквалифицированной. В этом случае нет необходимости развивать и совершенствовать систему подготовки высококвалифицированных кадров. А учитывая труднодоступность и слабую освоенность территорий добычи полезных ископаемых, потребность в развитии отраслей социальной сферы остается низкой.

Однако отмеченные «преимущества» сырьевой ориентации развития региональной экономики имеют и явные негативные последствия.

Так, приоритетное развитие отраслей по добыче полезных ископаемых обуславливает рост зависимости бюджета региона от конъюнктуры цен на сырье на мировых рынках. Подобное положение дел обуславливает упадок развития социальной сферы, невысокий уровень заработной платы работников добывающих отраслей, низкое качество жизни. Кроме того, главным следствием экспортно-сырьевой модели развития региональной экономики являет «социальная неустойчивость» экономической системы, что находит выражение в деградации экономического развития региона, росте заболеваемости и смертности населения, оттоку из мест проживания квалифицированных специалистов, неудовлетворенности основной массы населения условиями и качеством жизни.

Обеспечение социальной устойчивости региональной экономической системы требует решения следующих задач:

1. Развитие высокотехнологичных отраслей, выпускающих продукцию конечного потребления.

2. Развитие научно-образовательного потенциала региона, целью которого является формирование региональной инновационной системы.

3. Развитие отраслей производства, выпускающих продукцию, ориентированную на удовлетворение потребностей людей, проживающих на данной территории.

4. Развитие отраслей сферы социальных услуг, способствующих гармоничному развитию личности.

5. Социальную ориентацию распределения бюджетных средств, направляемых на обеспечение доступности социальных благ основной массе населения.

Достижение социальной устойчивости региональной экономической системы в условиях приоритетного развития добывающих отраслей не представляется возможным. Для этого необходимо обеспечить переход экономики региона сырьевой специализации на инновационный путь развития.

Становление инновационной экономики в регионе в определяющей степени зависит от участия государственных региональных органов управления в формировании данного процесса. Главной задачей процесса управления перехода региональной экономики на инновационный путь развития должна стать система поддержки инновационной деятельности и стимулирование внедрения инноваций в производственный сектор экономики (рис. 2).

Основными направлениями государственного регионального регулирования инновационной деятельности, по нашему мнению, являются:

1. Разработка региональных законов регулирования инновационной деятельности.

2. Формирование бюджетных инвестиционных фондов поддержки и реализации инновационных региональных инновационных проектов.

3. Организация совместных предприятий в сфере инновационной деятельности на основе частно-государственного партнерства.

4. Разработка системы региональных налоговых льгот для предприятий и организаций, осуществляющих разработку и внедрение инноваций.

5. Выбор оптимальной модели инновационного развития региональной экономики.

Последнее в определяющей степени зависит от сложившейся производственной специализации, уровня развития высокотехнологичных отраслей, инвестиционной привлекательности, состояния развития научно-образовательного комплекса региона.



Рис.2 Роль государственных региональных органов управления в формировании механизма инновационного развития территории

В зависимости от типа экономики региона может быть реализована модель инновационной экономики, основанная на высоком уровне развития фундаментальной науки и системы высшего образования, которые служат основой для создания индустрии высоких технологий (модель High-Tech), либо имитационная модель инновационного развития (модель High-Hume).

Для регионов с высоким научно-техническим потенциалом, развитым машиностроительным комплексом и отраслями, ориентированными на создание продукции с высокой добавленной стоимостью, наличием высокоразвитых научных и образовательных центров должна быть предложена модель High-Tech. Переход на инновационную модель экономического развития такого типа здесь может быть осуществлен достаточно быстро.

Для региона с развитым сектором добывающих отраслей и ориентированным на развитие добычи полезных ископаемых, низким уровнем развития машиностроительного комплекса, ориентацией науки на прикладные исследования и разработки наиболее правильной считается

модель инновационного развития, основанная на практическом внедрении региональных научных разработок и заимствовании высоких технологий извне (модель High-Hume).

Механизм реализации имитационной модели инновационного развития региональной экономики связаны с состоянием социальной устойчивости региональной экономической системы и зависят от нее (табл.4).

Таблица 4.

Механизм реализации модели инновационного развития High-Hume для региона с развитым сектором добывающих отраслей

	Постепенно	Умеренно быстро	Быстро
Социальной устойчивости ничего не угрожает	Осуществление специальных научных программ	Введение местных налоговых льгот, направленных на стимулирование инновационной деятельности предприятий;	Формирование предпринимательских сетей и кластеров инновационной деятельности
Пороговое состояние социальной устойчивости	Развитие научных парков и региональных центров передовых технологий;	Мобилизация ресурсов частного сектора на решение задач инновационного регионального развития;	Формирование особых экономических зон, которые являются «полюсами» роста и развития инновационного бизнеса
Угроза социальной устойчивости	Развитие информационной, коммуникационной, финансовой инфраструктуры для стимулирования инновационной деятельности	Принятие региональных законов, стимулирующих инновационную активность	Прямые государственные субсидии и целевые ассигнования внедрения инноваций в важнейшие отрасли экономики

При реализации имитационной модели High-Hume, основное направление инновационного развития экономики региона состоит в заимствовании инновационных технологий извне и практическом их

внедрении во все сферы деятельности, в том числе и в отрасли добывающего сектора.

*Рабчук А.В., к.т.н.
доцент кафедры математики
Уфимский государственный
авиационный технический университет
Россия, г.Уфа*

ВЕРОЯТНОСТНАЯ ОЦЕНКА МЕРЫ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ ПРИ ВЫБОРЕ ОБЪЕКТА В УСЛОВИЯХ КОНКУРЕНЦИИ

В статье рассмотрен вопрос оценки меры неопределенности при выборе объекта из множества конкурирующих, при следующих особенностях: объект – сложная система обработки информации и управления; критерий качества – векторный, требующий либо натуральных испытаний, либо имитационного моделирования с применением процедур Парето - оптимизации; в условиях неоднозначности и неопределенности учитывается реакция экспертов. Данные процедуры с учетом реакции экспертов образуют контур автоматизированного принятия решений.

В настоящее время все более актуальной становится проблема выбора объекта из множества конкурирующих: выбор управляющего алгоритма, выбор технического решения или устройства, государственные закупки и.т.д. В последнее время для решения данных вопросов привлекаются эксперты. Для математической обработки результатов экспертных заключений, в частности, можно использовать коэффициент конкордации [1,с.42].

Экспертам (m человек) предлагается анкета с описанием объектов. Заполняя анкету j -й ($j=1,2,\dots,m$) специалист назначает i -му ($i=1,2,\dots,k$) объекту ранг a_{ij} . Если j -й эксперт не может указать порядок следования для t_j рядом стоящих объектов, начиная с l -го, то объектам приписывается один и тот же ранг:

$$l + \frac{t_j - 1}{2}.$$

Если эксперт не может разграничить Q групп членов ряда, содержащих каждая t_{jq} ($q = 1,2,\dots,Q$) объектов, и группы начинаются соответственно с $l_1, l_2, \dots, l_Q$ -го члена ряда, всем t_{jq} членам q -й группы приписывается ранг

$$l_q + \frac{t_{jq} - 1}{2}.$$

Далее подсчитываются:

1. Сумма рангов $\sum_j a_{ij};$

2. Разность между суммой и средней суммой рангов

$$\Delta_i = \sum_j a_{ij} - a_{cp};$$

3. $S = \sum_i \Delta_i^2;$

4. Коэффициент конкордации

$$W = \frac{12S}{m^2 k(k^2 - 1)};$$

Если $W = 0$ – отсутствует согласия во мнениях экспертов по выбору объекта, $W=1$ – полное согласие опрошенных. Величина

$m(k-1)W$ имеет χ^2 - распределение с числом степеней свободы $k-1$. Тогда значимость коэффициента проверяем по критерию χ^2 . Подсчитываем расчетное

$$\chi_p^2 = \frac{12S}{mk(k+1)}.$$

Сравниваем расчетное значение с табличным $\chi_{ТАБЛ}^2$ при заданном уровне значимости α и числе степеней свободы $k-1$. Гипотеза о наличии согласия не отвергается если $\chi_p^2 \leq \chi_{ТАБЛ}^2$. Если коэффициент конкордации незначим, то это означает отсутствия согласия во мнениях о выборе объекта. Это может случиться, когда недостаточно информации.

Дополнительная информация может быть представлена кортежем показателей эффективности каждого объекта. Одни показатели из кортежа могут быть подсчитаны достаточно просто, другие – требуют имитационного моделирования с привлечением процедур векторной оптимизации. Данные процедуры и эксперты образуют, своего рода, контур автоматизированного принятия решения, где экспертам дается подсказка или рекомендация: принять объект (группу объектов) или отвергнуть.

Предлагая экспертам, последовательно, значения показателей из данного кортежа приведет, видимо, к переоценке рангов и процедура расчета коэффициента конкордации повторяется в цикле.

Можно предположить, что наличие в процедурах на каждом шаге реакции экспертов, изменяет вероятность принятия правильных решений, т.е. уменьшает или увеличивает степень неопределенности. За меру неопределенности можно взять энтропию опыта [2,с.38].

Пусть m – множество конкурирующих алгоритмов работы объекта или множество объектов. Если нет информации относительно объектов, то выбор равновероятен $1/m$.

Опыт O_1 : выбор объекта, у экспертов нет предварительной информации. Энтропия опыта

$$H(O_1) = \frac{-1}{m} \lg \frac{1}{m} - \frac{1}{m} \lg \frac{1}{m} \dots - \frac{1}{m} \lg \frac{1}{m} = \lg m \quad (m \text{ -слагаемых}).$$

Опыт O_2 : получена информация для экспертов, отобраны m_1 из множества

m . Исходы опыта O_2 : $O_2^{(1)}$ - коэффициент W значим; $O_2^{(2)}$ - коэффициент W незначим. Вероятности исходов

$$P(O_2^{(1)}) = m_1/m, \quad P(O_2^{(2)}) = (m - m_1)/m. \quad \text{Энтропия опыта}$$

$$H(O_2) = -\frac{m_1}{m} \lg \frac{m_1}{m} - \frac{m - m_1}{m} \lg \frac{m - m_1}{m}.$$

Далее эксперты отбрасывают m_2 из m (пусть $m_2 \notin m_1$).

Опыт O_3 : исходы $O_3^{(1)}$ - коэффициент W значим; $O_3^{(2)}$ - коэффициент W незначим. Условные вероятности

$$P(O_3^{(1)} / O_2^{(1)}) = \frac{m_1 - 1}{m - m_2 - 1}; \quad P(O_3^{(2)} / O_2^{(1)}) = \frac{m - m_1 - m_2}{m - m_2 - 1};$$

$$P(O_3^{(1)} / O_2^{(2)}) = \frac{m_1}{m - m_2}; \quad P(O_3^{(2)} / O_2^{(2)}) = \frac{m - m_1 - m_2}{m - m_2}. \quad \text{Тогда}$$

$$H(O_3 / O_2^{(1)}) = -\frac{m_1 - 1}{m - m_2 - 1} \lg \frac{m_1 - 1}{m - m_2 - 1} - \frac{m - m_1 - m_2}{m - m_2 - 1} \lg \frac{m - m_1 - m_2}{m - m_2 - 1};$$

$$H(O_3 / O_2^{(2)}) = -\frac{m_1}{m - m_2} \lg \frac{m_1}{m - m_2} - \frac{m - m_1 - m_2}{m - m_2} \lg \frac{m - m_1 - m_2}{m - m_2}.$$

$$\begin{aligned} H(O_3 / O_2) &= P(O_2^{(1)}) H(O_3 / O_2^{(1)}) + P(O_2^{(2)}) H(O_3 / O_2^{(2)}) = \\ &= \frac{m_1}{m} \left[-\frac{m_1 - 1}{m - m_2 - 1} \lg \frac{m_1 - 1}{m - m_2 - 1} - \frac{m - m_1 - m_2}{m - m_2 - 1} \lg \frac{m - m_1 - m_2}{m - m_2 - 1} \right] + \end{aligned}$$

$$+ \frac{m - m_1}{m} \left[- \frac{m_1}{m - m_2} \lg \frac{m_1}{m - m_2} - \frac{m - m_1 - m_2}{m - m_2} \lg \frac{m - m_1 - m_2}{m - m_2} \right].$$

Пусть $m = 10$, $m_1 = m_2 = 2$. Тогда $H(O_1) = 1$ -полная неопределенность, $H(O_2) = 0,1768$, $H(O_3 / O_2) = 0,1274$.

Как видно из примера, включение экспертов в контур автоматизированного принятия решений, уменьшает энтропию или степень неопределенности. В дальнейшем представляет интерес увеличения числа опытов до четырех или пяти, и проанализировать энтропию для различных исходных данных.

Использованные источники:

1. Зедгинидзе И.Г. Планирование эксперимента для исследования многокомпонентных систем. М.: Наука, 1976. - 377с.
2. Яглом А.М., Яглом И.М. Вероятность и информация. М: Наука, 1973. - 506с.

Савченко Т.Н.

аспирант

*Белгородский государственный национальный
исследовательский университет
Россия, г. Белгород*

ОПТИМИЗМ: ВЗГЛЯД НА ПРОБЛЕМУ С РАЗНЫХ СТОРОН

Довольно часто в современной научной жизни мы можем сталкиваться с такими понятиями, как позитив, позитивная психология, оптимизм и т.д. Но что такое оптимизм и почему он становится одним из актуальнейших направлений исследований?

Чтобы ответить на эти вопросы обратимся к анализу понятия оптимизм. Рассмотрим основные концепции, популярные и не очень, но дающие ответ на то, что скрывает в своей сущности данное понятие.

Существуют разные подходы к трактовке того, что же такое оптимизм. Но почти все сводятся к тому, что истинное проявление оптимизма мы можем увидеть только в кризисных ситуациях, когда перед человеком стоит какой-либо выбор или просто необходимо понять, в чем смысл его действий или по какой причине они происходят.

Имеется множество теорий оптимизма: оптимизм как атрибутивный стиль личности (Buchanan & Seligman, 1995), теория нереалистичного оптимизма (Weinstein, 1989), стратегический оптимизм (Rutting и др., 2007), реалистичный оптимизм (Sneider, 2001), диспозиционный оптимизм (Sheier & Carver, 1985) и др.

Это лишь некоторые из существующих подходов к пониманию сущности оптимизма. С одной стороны все они очень сильно отличаются

друг от друга, с другой стороны, все они как-то взаимосвязаны и дополняют друг друга. Например, теория нереалистичного оптимизма говорит о том, что оптимизм проявляется в том случае, когда возникает ситуация неизбежности судьбы и ожидания всего хорошего. С другой стороны, теория реалистичного оптимизма свидетельствует о том, что оптимизм – это тенденция поддерживать реалистичное восприятие в рамках ограниченности человеческого бытия [1]

В одном из наших исследований мы изучали уровень развития оптимизма (с точки зрения теории М. Селигмана – оптимизм как атрибутивный стиль личности) в юношеском возрасте. Оказалось, что юноши, имеющие низкий уровень оптимизма составляют наименьшую долю выборки, а наибольшее число юношей со средним показателем оптимизма.

Итак, почему же становится столь актуальными исследования позитивной психологии, в частности оптимизма. В частности потому что, что сейчас происходит слишком бурное развитие человеческого общества и уже не достаточно просто выйти из депрессии или разрешить определенную задачу. Для того чтобы человек смог выживать в современном мире ему нужны ресурсы, а самыми мощными являются позитивные ресурсы личности.

Оптимизм, по определению ряда исследователей (Ч. Карвер, М. Шейер, А. Бандура, М. Селигман, К. Петерсон, Л. Баррет, Б. Вайнер, И. Бонивелл, С. Любомирски и др.) тесно связан с такими понятиями как мотивация достижения и упорство, надежда, стресс и совладающее поведение, депрессия, самоэффективность и многими другими. Следовательно, изучение природных основ оптимизма, его психологической и социальной сущности необходимо для увеличения количественных и качественных характеристик психологических исследований по всем перечисленным проблемным направлениям.

Использованные источники:

1. Claire Beazley. The many sides of optimism [Режим доступа]: <http://www.positivepsychology.org.uk/pp-theory/optimism/97-the-many-sides-of-optimism.html>

*Седлухо О.В.
ст. преподаватель
Хмельницкая Н.Н.
ст. преподаватель*

*ГУВПО «Белорусско-Российский университет»
Беларусь, Могилев*

ПРИМЕНЕНИЕ УСКОРЕННОЙ АМОРТИЗАЦИИ С ЦЕЛЬЮ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Эффективность функционирования экономики республики во многом обуславливается уровнем качества и конкурентоспособности выпускаемой субъектами хозяйствования продукции и оказываемых услуг на внешнем и внутреннем рынках. В этой связи отмечается необходимость инновационного развития экономики, структурной и технологической перестройки производственной сферы, что предполагает формирование инновационных производственных систем.

Можно выделить следующие три группы факторов инновационной активности предприятий. К первой группе относятся факторы, действующие на микроуровне: наличие инновационного управленческого потенциала, инновационных трудовых, финансовых, материальных и информационных ресурсов, а также инновационная организация производства. Вторую группу представляют факторы, действующие на национальном уровне: государственная экономическая и социальная политика (бюджетно-налоговая, кредитно-финансовая, ценовая, научно-техническая, инновационная, инвестиционная, кадровая и проч.), наличие негосударственных институтов поддержки инновационной деятельности, развитой научно-производственной инфраструктуры. Третью группу составляют факторы, имеющие влияния на международном уровне: международное положение и международная экономическая политика, международный и межгосударственные экономические соглашения, вхождение в мировую информационную сеть.

Факторы инновационной активности микроэкономического порядка связаны с инновационным производственным потенциалом. Последний выражает возможности производственной системы по достижению ее перспективных инновационных целей. При этом инновационные цели связаны, прежде всего, с расширением сфер деятельности и рынков сбыта, созданием новых и модернизации существующих видов продукции и услуг для завоевания конкурентных преимуществ и обеспечения устойчивого положения предприятия.

На современном этапе развития мирового хозяйства основу экономики многих стран составляют крупные акционерные общества (корпорации). Корпоративное управление стало основной формой хозяйствования, причем

важнейшей формой монополии стала не отдельная государственная монополия, а современная транснациональная корпорация (ТНК).

Мировая практика показывает, что значительная часть мирового рынка поделена между крупными и суперкрупными национальными и транснациональными корпорациями, которые ведут ожесточенную конкурентную борьбу. Конкурировать с ними могут лишь равные по капиталу фирмы.

Кроме этого следует иметь в виду, что единичное предприятие не в состоянии выполнять широкомасштабные исследования, реализация эффекта НИР возможна только в условиях корпоративной экономики, позволяющей концентрировать ресурсы на выполнение широкомасштабных НИР. Не случайно белорусские ученые приоритетными задачами структурной перестройки и повышения конкурентоспособности отечественной экономики называют «повышение инновационной активности и опережающее развитие наукоемких высокотехнологичных экспортоориентированных отраслей и производств» и «стимулирование процесса реформирования реального сектора экономики, повышение его эффективности, в том числе на основе образования межгосударственных, межотраслевых, отраслевых и территориальных конкурентоспособных корпоративных структур в форме финансово-промышленных и иных хозяйственных групп» [4, С. 40-41].

ТНК промышленно развитых стран, а также «новых индустриальных стран» являются основой их экономики. В наших условиях они также могут стать наиболее эффективной формой организации хозяйственной деятельности, которая обеспечит органическое взаимодействие финансового и промышленного капитала. Однако для успешного применения опыта зарубежных стран, выступающих лидерами на международной арене, необходимо в первую очередь изучить принципы функционирования ТНК. Один из них – использование метода ускоренной амортизации основных средств.

Ускоренная амортизация способствует быстрому обновлению технологий и стимулирует внедрение инноваций в производство. Вновь создаваемые основные средства базируются на новейших результатах НИР и ОКР, что обеспечивает технологический разрыв и конкурентные преимущества промышленно развитых стран (ПРС) по отношению к развивающимся странам и странам с переходной экономикой. Дополнительные издержки, обусловленные ускоренной амортизацией и колоссальными затратами на НИР и ОКР, компенсируются с помощью реализации ценового конкурентного преимущества при экспорте (лизинге) ускоренно амортизированного оборудования из ПРС в развивающиеся страны и страны с переходной экономикой через структуру ТНК и МНК. Экспорт новой технологии на внешние рынки осуществляется с лагом, равным отрезку времени, необходимому для запуска в серийное внутреннее

производство сверхновой технологии, обеспечивающей конкурентоспособность товаров на внешнем и внутреннем рынках.

Таким образом, филиалы ТНК, расположенные в промышленно развитых странах, выпускают продукцию сверхвысокого качества и реализуют ее на рынках ПРС. Ориентация на высокие темпы воспроизводства капитала стимулирует эти филиалы ТНК к экспорту технологий, принесших высокую прибыль на рынках ПРС, в филиалы, расположенные в развивающихся странах и странах с переходной экономикой. В этих филиалах выпускается продукция, конкурентоспособная по цене, и реализуется на рынках этих стран. [2, С. 132-134]

Средний темп воспроизводства основного капитала ТНК не превышает 6,5 лет [2, С. 132]. Однако, если принять во внимание, что эта цифра характеризует всю совокупность основных средств, в состав которых входят здания, сооружения, передаточные устройства и т.д., можно предположить, что продолжительность периода эксплуатации нового вида оборудования, имеющего срок физического износа 7-10 лет, будет составлять не более чем 1,5-2,5 года. За этот период времени ТНК, используя сверхускоренную амортизацию, будет стремиться осуществить полное воспроизводство капитала, а затем, осуществив экспорт (лизинг) уже амортизированного оборудования в развивающиеся страны и страны с переходной экономикой, получив при этом дополнительный доход.

Законодательством в Республике Беларусь предусмотрено применение линейного, нелинейного и производительного способов амортизации. В рамках нелинейного способа допускается использование следующих методов амортизации: метод суммы чисел лет; метод уменьшаемого остатка [3].

Организация самостоятельно определяет способы и методы начисления амортизации.

Общеизвестно, что линейный способ расчета амортизационных отчислений предполагает, что сумма амортизации остается неизменной и равна первоначальной стоимости основных фондов, деленной на срок их использования. Данный метод расчета амортизации прост (что является его основным и единственным достоинством), но обладает рядом существенных недостатков: не учитывает неравномерность использования в производстве основных фондов, а также не принимает во внимание влияние морального износа.

Нелинейный способ расчета амортизации предполагает, что годовая сумма амортизации не остается постоянной (максимальна в первые годы эксплуатации и снижается по мере их износа).

Применение нелинейного способа амортизации позволяет возместить большую часть (60-75%) стоимости основных фондов уже в первую половину сроков их использования, что в значительной мере позволяет учесть возможность морального (досрочного) износа [1, с. 48-49].

Применение ускоренной амортизации позволяет за более короткий срок накопить достаточные амортизационные отчисления, а затем использовать их для реконструкции и технического перевооружения производства, то есть у предприятия появляются большие инвестиционные возможности. Это особенно актуально при построении инновационной экономики и при нехватке долгосрочных кредитных ресурсов для обновления производственных фондов. Еще одним положительным моментом является то, что себестоимость продукции увеличивается на величину дополнительной амортизации, а прибыль снижается на эту же величину. И, таким образом, предприятие заплатит меньший налог на прибыль.

На основании этого с уверенностью можно утверждать, что амортизационная политика является тем инструментом, с помощью которого правительство даже без изменения законов может достаточно эффективно влиять на инвестиционную активность предприятий.

В сфере материального производства амортизация представляет собой финансовую основу не только для обеспечения текущего устойчивого функционирования предприятий, но и для перспективы развития производства.

Амортизационная политика стратегически должна быть направлена на ускорение обновления основных фондов, введение новых конкурентоспособных производств, как основу для обеспечения конкурентоспособности, производительности труда, роста налоговых поступлений и на этой основе благосостояния населения республики.

Учитывая масштаб необходимого обновления основных фондов, приоритеты в поддержке конкретных предприятий должны оказываться собственникам, проводящим грамотную стратегическую политику в отношении амортизации. Данные предприятия должны получать поддержку и приоритеты в ослаблении налоговой нагрузки, выделении в первоочередном порядке гарантий за счет средств бюджета развития, содействие в снижении процентных ставок кредитов.

1. Байнев В.Ф. Экономика предприятия и организация производства: Учеб. пособие / В.Ф.Байнев. – Мн.: БГУ, 2003. – 191 с.

2. Быков А.А. Теория и методология формирования и развития антикризисных стратегий предприятий. Дисс. на соискание ученой степени д.э.н. – Минск, 2006.

3. Постановление Министерства экономики Республики Беларусь, Министерства финансов Республики Беларусь, Министерства статистики и анализа Республики Беларусь и Министерства архитектуры и строительства Республики Беларусь № 187/110/96/18 от 23.11.2001 «Об утверждении Положения о порядке начисления амортизации основных средств и нематериальных активов» (в ред. Постановления Министерства экономики Республики Беларусь, Министерства финансов Республики Беларусь,

Министерства статистики и анализа Республики Беларусь и Министерства архитектуры и строительства Республики Беларусь № 87/55/33/5 от 30.03.2004).

4. Структурная перестройка и конкурентоспособность экономики Республики Беларусь: проблемы и пути их решения / Александрович Я.М., Полоник С.С., Пинигин В.В. и др. – Минск: ГНУ «НИЭИ Минэкономки Республики Беларусь», 2004. – 168 с.

Седлухо О.В.

ст. преподаватель

Хмельницкая Н.Н.

ст. преподаватель

ГУВПО «Белорусско-Российский университет»

Беларусь, Могилев

ИЗМЕНЕНИЕ РОЛИ ТРУДА В ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ

В настоящее время эпоха индустриального развития в развитых странах в основном завершилась. Она сменяется эпохой инновационного развития, когда главную роль играют знания, наукоемкие технологии и новые разработки. В развитых странах создаются национальные инновационные системы, цель которых - построение экономики, основанной на инновациях. Развитые зарубежные страны переходят в стадию инновационного развития, когда инновационные процессы пронизывают все сферы общества: экономику, социальную сферу, политику, образование, науку, технику, производство, бизнес и др. [1; 8]

Постиндустриальное общество можно определить как общество, в экономике которого в результате научно-технической революции и существенного роста доходов населения сместился приоритет - от преимущественного производства товаров к производству услуг, а доминирующим производственным ресурсом стали информация и знания. То есть научные разработки становятся главной движущей силой экономики. Поэтому наиболее ценными качествами являются уровень образования, профессионализм, обучаемость и креативность работника. [3; 12]

Постиндустриальное общество характеризуется тем, что человек выведен из непосредственного производства (как и предвидел это Маркс), становится рядом с производством, контролирует и регулирует его, используя то, что дано только человеку — разум; интеллектуальный труд восстанавливает доминирование работника над средствами производства. Одновременно изменяется общественная организация производства в соответствии с его научно-техническим характером: массовый интеллектуальный труд требует приоритета личности работника, а это значит, что обезличенное экономическое принуждение эпохи

«классического» капитализма вытесняется, поскольку становится экономически невыгодным. [7]

Близкими к постиндустриальной теории относятся концепции информационного общества, постэкономического общества, постмодернизма, «третьей волны», «общества четвёртой формации», «научно-информационного этапа принципа производства». Некоторые футурологи считают, что постиндустриализм — это лишь пролог перехода к «постчеловеческой» фазе развития земной цивилизации.

Термин «постиндустриализм» был введен в научный оборот в начале XX века ученым А. Кумарасвами, который специализировался на доиндустриальном развитии азиатских стран. В современном значении этот термин впервые был применен в конце 1950-х годов, а широкое признание концепция постиндустриального общества получила в результате работ профессора Гарвардского университета Дэниела Белла, в частности, после выхода в 1973 г. его книги «Грядущее постиндустриальное общество». [12]

Постиндустриальная теория, во многом, была подтверждена практикой. Как и было предсказано её создателями, общество массового потребления породило *сервисную экономику*, а в её рамках наиболее быстрыми темпами стал развиваться информационный сектор хозяйства.

В современной экономической литературе, посвященной практике бизнеса, понятие «постиндустриальная» экономика выходит из оборота. Сегодня она включает в себя более специализированные категории. Наибольшую популярность приобрели термины

- «экономика знаний» и основное направление «управление знаниями»,
- «сервисная экономика» - поскольку результатом труда в постиндустриальном обществе являются в большей части нематериальные продукты, т.е. услуги;
- *инновационная экономика и инновационный менеджмент*, т.к. нематериальный продукт, по сути, является инновационным, а вслед за ним появляются инновационные материальные продукты;
- *информационная экономика*, поскольку информация является основным товаром. [4; 11; 15]

Развитие цивилизации происходит в направлении становления информационного общества, в котором объекты и результаты труда большинства занятого населения – не материальные ценности, а главным образом информация и научные знания. Здесь основная стоимость создается интеллектуальным трудом. Доля стоимости сырья и индустриального труда в конечном продукте непрерывно уменьшается – ее вытесняют стоимость услуг и различных нематериальных активов. [14]

Помимо этого, появляется все больше интеллектуальных продуктов в стоимости труда которых доля материального труда практически отсутствует. И здесь признается роль творчества как начала развития материального производства.

Сфера творческой деятельности активно определяет хозяйственный процесс. Основным стимулом современного типа развития становится не необходимость удовлетворения материальных потребностей человека, а возможность его совершенствования как творческой личности. [3]

Меняется статус работника интеллектуального труда. Представители данной категории трудящихся отличаются от остальных занятых иными принципами организации деятельности, ее нематериалистическими мотивами, новыми отношениями, которого требуют к себе со стороны работодателя. Основной чертой интеллектуала является его уникальность. Это свойство основывается на том, что возможности преобразовывать получаемые сведения в готовые информационные продукты свойственны далеко не безграничному кругу людей. Возникает проблема адекватно высокой оплаты интеллектуального труда, готовность к этому представителей других социальных групп.

В целом же в постиндустриальном обществе повышаются требования к интеллектуальным и творческим способностям человека, к его психофизическим характеристикам, увеличивается количество людей, находящихся в активном возрасте, но чьи способности к труду не будут отвечать новым требованиям.

Быстрое развитие информационной сферы общества существенным образом видоизменяет структуру занятости населения, приводит к появлению новых профессий и рабочих мест и поэтому требует соответствующих ориентаций системы образования.

Возникает необходимость в переподготовке больших масс населения; в течение активной жизни человек в информационном обществе будет вынужден несколько раз менять профессию. [1; 13]

Главной чертой постиндустриальной экономики, которую можно назвать объективной предпосылкой радикального изменения стратегии организации, стало превращение информации и знаний в ведущий фактор производств. Это привело к тому, что современные организации все более и более зависят от возможностей работников эффективно использовать их во благо производства. Современные «работники знаний» уже не имеют жесткой зависимости от организации, так как могут производить свой информационный продукт и вне ее структур, имея необходимые средства производства в личной собственности. Такой работник предлагает работодателю не свои способности к труду, а его результат, не рабочую силу, а потребительскую стоимость, воплощенную в том или ином инновационном продукте или новой производственной технологии. В результате возникает ситуация, когда все большая часть персонала стремится работать вместе с организацией, например, обрабатывая ее информационные потоки, а не на организацию, т.е. складывается положение, когда организация больше нуждается в сотрудниках, чем они в ней. В связи с

этим Билл Гейтс как-то заметил, что, если из Microsoft уйдут 20 ведущих специалистов, компанию ожидает банкротство. [16]

Функция управления человеческими ресурсами в инновационной организации превращается в инструмент долгосрочной стратегии, направленной на устранение барьеров инновационной деятельности. Вместо просеивания и фильтрации практика управления человеческими ресурсами становится связующим звеном между обучением, инновационным процессом и творчеством. Это, безусловно, требует принципиально иного подхода к организации управления человеческими ресурсами. По существу речь идет о формировании инновационного управления человеческими ресурсами, которое является пограничной областью между двумя областями управленческой науки и практики: инновационным менеджментом и управлением человеческими ресурсами. *Инновационное управление человеческими ресурсами* можно определить как специализированную профессиональную деятельность, направленную на совершенствование системы управления в сфере работы с человеческими ресурсами, с целью развития творческого, инновационного потенциала работников и стимулирования инновационного поведения персонала. [16]

Главными предпосылками успешного инновационного управления является гармонизация отношений между участниками инновационного процесса, которая заключается в создании и поддержании благоприятного инновационного климата в организации.

Так, в современных условиях повышается значение широты профиля современного специалиста, его способности быстро осваиваться с ситуацией, действовать в условиях противоречивого процесса: с одной стороны дифференциации, а с другой – интеграции областей профессиональной компетентности, отраслей производства, научных знаний. Те решения, которые принимают сегодня научно-исследовательский и средний управленческий персонал, программисты, наладчики или операторы, могут оказать влияние на деятельность предприятия в целом. Поэтому, в современных условиях, ключевым элементом конкуренции становится качество человеческих ресурсов. Подготовка, привлечение, непрерывное повышение квалификации персонала требует не меньших, а иногда и больших затрат, чем вложения в средства производства. [13]

Однако даже в условиях постиндустриального общества и постиндустриальной экономики (что бы в это понятие не вкладывали различные авторы) главная проблема производства по-прежнему остается в увеличении эффективности предприятия. Только вот это увеличение становится возможным главным образом за счет адаптации работников к постоянным изменениям в окружающей профессиональной среде. Родители и их ровесники признают, что лет тридцать назад работать было проще. У рядовых работников предприятия (инженеров, экономистов, бухгалтеров,

технологов, конструкторов и т.п.) не было постоянной необходимости в освоении новых аспектов профдеятельности. Все шло заведенным чередом и, как правило, большинство работников в течение всей своей трудовой деятельности занимались одними и теми же вопросами, изо дня в день, по методике, которая изменениям не подвергалась.

Сегодня же главной проблемой становится не просто поиск нужного оборудования, материалов, сырья, а поиск инвестиций, формирование рынков на кратко- и долгосрочную перспективу, мобилизация творческого потенциала работника, без которой невозможно внедрение инноваций.

Можно привести простой пример. В рамках современной коммерческой деятельности, которая чаще всего связана именно с реализацией готового товара (или услуги) особую роль играют на предприятиях менеджеры по продажам. Они занимаются сбором и анализом информации, презентацией проектов, разработкой документации, заключением договоров, работают на выставках, отслеживают, чтобы товар был доставлен вовремя. В результате работодатели в качестве требований к к такого рода работникам чаще всего называют высшее профессиональное образование в сфере менеджмента, маркетинга, рекламы и PR. Для некоторых менеджеров необходимо владение специализированными ПО (например: 1С 8.0 «Управление торговлей»), обязательное знание иностранного языка и хороший уровень пользователя компьютерными программами.

Набор необходимых профессиональные знаний, навыков, умения и компетенций менеджера по продажам в значительной степени зависят от той или иной отрасли или сферы их будущей деятельности и конкретных задач, которые решают руководители бизнеса.

После трех-четырех лет работы на начальной позиции можно стать руководителем отдела продаж. Организовывать и планировать работу отдела, контролировать объем продаж, вести переговоры с VIP клиентами. Основная задача все та же – увеличить объемы реализации, найти новых клиентов, продвигать свой товар или услугу на рынок, добиваясь наиболее выгодных условий сотрудничества. Но подход уже иной – стратегический. А это анализ рынка и выработка тактики расширения продаж, оценка потенциальных партнеров и конкурентов, бизнес-планирование.

Решать все эти задачи успешно можно только при постоянном образовании или самообразовании. Ведь не зря сегодня постоянно проводятся различного рода семинары, организуются курсы для повышения квалификации. На многих предприятиях регулярное повышение квалификации (раз в год или два) является необходимым условием для продления контракта или повышения по служебной лестнице.

Текущая деятельность sales-менеджера, кроме общения с клиентами, включает в себя много задач – это сбор информации, пополнение баз данных, посещение выставок, аналитическая работа, составление договоров,

ведение первичной документации, др. Поэтому такой специалист должен уметь четко планировать свой день, иметь навыки тайм-менеджмента. Этому можно научиться, пройдя соответствующий курс.

Некоторые руководители требуют от своих продавцов креативности. Творчество важно в этой профессии. Каждый человек индивидуален, клиенты не всегда знают, чего именно хотят, поэтому важно найти ключ к каждому из них.

Профессиональный sales-менеджер должен знать и уметь пользоваться различными техниками продаж, владеть техникой работы с возражениями, умением убеждать, навыками аргументации и проведения презентаций. Он должен знать, как найти подход к каждому клиенту, ведь невозможно продать один и тот же продукт разным клиентам, одинаково его презентуя.

Для того, чтобы соответствовать постоянно растущим требованиям к наемным работникам, последним просто необходимо быть способными органически вписаться в изменяющуюся среду и «выживать» в конкурентной борьбе за вакантные рабочие места.

1. Алле, Морис. Глобализация: разрушение условий занятости и экономического роста. Эмпирическая очевидность: Пер. с фр. / Морис Алле. – М.: ТЕИС, 2003. – 314 с.
2. Бернович, П. Управление и маркетинг в эпоху неопределенности и турбулентности / Ноомаркетинг (Электронный ресурс). – Режим доступа: <http://noomarketing.net/v171>
3. Гаралис, А. Стратегические направления развития экономики знаний, информационного общества и аспекты психофизической самоподготовки специалистов информатики / А.Гаралис [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://edumedia.iatp.by/garalis.htm>
4. Инновационная экономика / А.А. Дынкин [и др.], ИМЭМО. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: Наука, 2004. – 352 с.
5. Иноземцев, В.Л. К теории постэкономической общественной формации / В.Л. Иноземцев. – М.: Таурис, 1995. – 330 с.
6. Иноземцев, В.Л. Парадоксы постиндустриальной экономики / В.Л. Иноземцев // Финансист. – 2000. – №4. – С. 45-47.
7. Иноземцев, В.Л. Современное постиндустриальное общество: природа, противоречия, перспективы / В.Л. Иноземцев. – М.: Изд.-книготорговый дом «Логос», 2000. – 302 с.
8. Иноземцев, В.Л. За пределами экономического общества: Постиндустриальные теории и постэкономические тенденции в современном мире / В.Л. Иноземцев. – М.: Academia; Наука, 1998. – 639 с.
9. Иноземцев, В.Л. Пределы «догоняющего» развития / В.Л. Иноземцев. – М.: Экономика, 2000. – 294 с.
10. Кононов, Н. Метакапитализм – новая модель ведения бизнеса в постиндустриальной экономике / Промышленный маркетинг (Электронный ресурс). – Режим доступа: <http://marketprom.ru/article/8/>

11. Краснов, А.Г. Теория инновационной экономики / А.Г. Краснов. – Чебоксары: Изд-во Чуваш. ун-та, 2001. – 294 с.
12. Постиндустриальное общество / Википедия (Электронный ресурс). – Режим доступа: <http://ru.wikipedia.org/wiki/>
13. Фактор «труд» в постиндустриальной экономике: основные тенденции развития и противоречия / Стратегия и Управление.ru (Электронный ресурс). – Режим доступа: <http://www.strategplann.ru/stati-po-marketingu/faktor-trud-v-postindustrialnoj-ekonomike-osnovnye-tendentsii-razvitija-i-protivorechija.html>
14. Шевченко, Д.А. Экономика России в постиндустриальную эпоху. Смена парадигмы (Электронный ресурс). – Режим доступа: http://shevm.blogspot.com/2011/02/blog-post_12.html
15. Экономика знаний / В.В. Глухов, С.Б. Коробко, Т.В. Маринина. – СПб.: Питер, 2003. – 528 с.
16. Синов, В.В. Человеческие ресурсы инновационной деятельности // Креативная экономика (Электронный ресурс). – Режим доступа: <http://econference.ru/blog/creativeconomy/41.html>

*Селезнёва А.И.
магистратура «Международная коммуникация»
Астраханский государственный университет
факультет филологии и журналистики
Астрахань, Россия*

ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПЕРЕХОДНЫХ ДЕРИВАТОВ (-МОБИЛЬ, -КАР, -ПЛАН, -БУС) В СРЕДСТВАХ МАССОВОЙ ИНФОРМАЦИИ

Развитие языка не останавливается ни на миг. Он гибок и изменчив, поскольку иначе утратил бы роль главного средства человеческого общения. Особенно быстро и непосредственно реагирует на все происходящее в жизни людей лексика – словарный состав языка. Любое новое явление в области политики, науки, искусства, быта, моды и другой должно обрести имя. Так возникают новые слова. Некоторые из них забываются, другие остаются в языке надолго.

Употребление таких слов сопряжено с определенными трудностями. Во-первых, в каждом конкретном случае следует определить, как склоняется состоящее из двух частей слово: надо ли изменять по падежам обе части или только одну. Например, какой вариант предпочесть: представленные *пенсионеры-кары* или *пенсионер-кары*? Подойти к *бочка-кару* или *бочке-кару*?

Во-вторых, бывает непросто выбрать форму сказуемого или определения при подлежащем, выраженном составным наименованием. Слова, вошедшие в состав нового термина, могут относиться к разным грамматическим родам. Как правильно: новый *миди-автобус* или *новая миди-автобус*?

Эти вопросы нельзя отнести к числу окончательно решенных. Речь идет об относительно новых словах. Традиция их употребления только формируется, поэтому возникают неизбежные разночтения.

Столкнувшись с трудностями при использовании сложносоставных наименований, нужно избрать определенную последовательность действий:

1. установить, сколько частей в слове склоняется;
2. если склоняются обе части, определить грамматический род по первому слову;
3. если склоняется только вторая часть, грамматический род определяется по второму слову (заявки по *Шоу-кару*).

Однако эти рекомендации нельзя назвать исчерпывающими. Далеко не всегда мы в состоянии с уверенностью сказать, обе ли части слова склоняются. Наиболее верный способ ответить на этот вопрос – обратиться к словарю. Правда, толковый словарь русского языка может помочь не во всех случаях. Как уже сказано выше, большая часть этих слов возникла относительно недавно и не успела попасть в словари. Другие отмечены словарем, но им не посвящены отдельные статьи, содержащие грамматическую информацию.

Но как быть, когда под рукой нет необходимого словаря? Что делать, если слово относится к числу недавних новообразований или является узкоспециальным и потому не зафиксировано общедоступными словарями? В этом случае Д.Э.Розенталь рекомендует руководствоваться, прежде всего, смыслом термина. Чтобы решить вопрос о склонении и грамматическом роде, надо установить, какое из двух слов, вошедших в состав наименования, оказывается ведущим, т.е. концентрирует в себе основное содержание понятия: « <...> ведущим является то слово, которое выражает более широкое понятие или конкретно обозначает предмет» [Розенталь: 2006, 230]. Например: шикарный *кей-мобиль* (мобиль – более широкое понятие).

Отмечается также, что чаще всего ведущее слово стоит на первом месте и обе части термина склоняются. Если же, напротив, ведущим является второе слово (*смарт-кар*), то склоняется только вторая часть: *отсутствие смарт-кара*.

Важно помнить о том, что перечисленные правила не имеют абсолютного характера. Они рассчитаны на человека, обладающего языковым чутьем, способного самостоятельно анализировать смысл и определять грамматические свойства слова. Живая речевая практика порой противоречит языковой теории. В непринужденной устной речи проявляется тенденция к склонению только второй части составного наименования. Подобные колебания могут с течением времени повлиять на грамматические характеристики слова. Однако в современной официально-деловой речи, которая в целом строго нормирована, эти варианты могут не учитываться. Автор и редактор текста документа должен ориентироваться не на речевую стихию, а на литературную языковую норму.

Что касается словесного ударения в русском языке, то оно характеризуется разноместностью (может стоять на любом слоге и любой части слова) и подвижностью (в разных грамматических формах слова может переходить с одного слога на другой).

Среди сложных слов много и одноударных: *микромидиавто́бус*, *конвертоплáн* и др.

Побочное ударение обычно по порядку бывает первым (ближе к началу слова), а основное – вторым (ближе к концу слова). Сложные слова образованные по модели «слово + слово» ударение обозначаем над первым или вторым компонентами: *ми́кроавто́бус*, *бро́неа́втомобиль*, *не́фтемобиль*, *ра́диомобиль*, *па́намобиль*, *соляромобиль*, *крóссмобиль*, *электрoа́втомобиль*, *пенсио́нер-ка́р*, *коктéль-ка́р*, *бо́чка-ка́р*, *конце́пт-ка́р*, *пне́вмока́р*, *ма́кси-ка́р*, *тури́стик-бу́с*.

Стоит отметить, что в написании встречаются варианты одного и того же слова. Так, слово «бизнес-кар» может встретиться как в таком написании, так и в другом «бизнес кар». Например: «Бизнес-кары в последнее время становятся самыми популярными среди людей среднего класса» [КК: 2011, №3], «Завезенные бизнес кары отличались модификацией от прежних» [КК: 2010, №7].

Интересным является явление соотнесенности названий. Например: *аэромобиль* / *аэрокар*, *рукомобиль* / *рукокар*, *марсомобиль* / *марсокар* / *марсоплан*, *снегомобиль* / *снегобус*, *планетокар* / *планетоплан*, *мускул* / *мускулплан* / *мускуломобиль*.

Как отмечалось выше, из-за новизны слов, встречаются «парадоксы» (*кар-бусы* / *бус-кары*). «Отмеченные на выставке *кар-бусы* удостоились премии» [КП: 2010, №8]. Два слова, дублирующие друг друга, никак не нарушают смысл предложения.

То слово, которое имеет в себе иноязычный формант быстрее закрепится в языке, а его аналог на родном языке, потеряет свою популярность. Например: *снегомобиль* / *сноумобиль* / *следжкар*.

В предыдущих главах отмечалось, что иноязычные форманты, могут переходить в статус самостоятельных слов: «А вы приобрели *мобиль* для семьи?» [МВ: 2009, №23], «Европейские *кары* упали в цене» [Компьютера: 2008, №11], «На этой неделе в *автопарк* завезут новые *бусы*» [АиФ:2010, №19], «Похоже, что *план* покоится здесь со времен войны» [ОРТ].

Сделаем выводы:

- рассмотренные иноязычные форманты имеют статус переходной морфемы;
- из-за новизны слов не устоялось четкого правила их употребления и написания;
- такое разнообразие вариантов написания одного и того же транспорта связано прежде всего с необходимостью представления имеющихся знаков в разном ракурсе и полное отсутствие названия для нового явления, предмета

или процесса; нежелание повторения одного и того же обозначения в одном тексте;

- слова с иноязычными формантами используются при неудобстве для обозначения длинных развернутых описательных словосочетаний и оборотов или при неудачном старом названии, не соответствующее по своей внутренней форме вновь обнаруженным свойствам данного предмета или явления.

Использованные источники:

1. Розенталь, Д.Э. Словарь-справочник лингвистических терминов [Текст] / Д.Э.Розенталь, М.А.Теленкова. 3-е изд., испр. и доп. – М.: Просвещение, 2006. 399 с. - ISBN 5-17-003766-X.
2. Комсомолец Каспия: 2011, №3; 2010, №7, 8.
3. Московские ведомости: 2009, №23.
4. Компьютера: 2008, №11.
5. Аргументы и Факты: 2010, №19.

Семина М.В.

магистр экономики

Орловский государственный аграрный университет

Россия, г.Орел

КОРРЕЛЯЦИОННО-РЕГРЕССИОННЫЙ АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ ФАКТОРОВ НА УРОЖАЙНОСТЬ ЗЕРНОВЫХ КУЛЬТУР

Экономико-статистический анализ производственно-хозяйственной деятельности предприятия играет важную роль в обеспечении повышения эффективности производства. Он является существенной составной частью экономических методов управления. Анализ является базой планирования, средством оценки качества планирования и выполнения плана.

Изучение взаимосвязей - одна из важнейших задач экономико-статистического анализа. Статистика различает компонентные и факторные связи.

Компонентные связи характеризуются тем, что изменение статистического показателя определяется изменением компонентов, входящих в этот показатель как множители. Например, динамика затрат на 1 руб. товарной продукции зависит от динамики себестоимости и объема производства продукции.

Факторные связи проявляются в согласованной вариации изучаемых показателей. При корреляционной факторной связи изменение результативного признака у обусловлено не полностью влиянием факторного признака x , а лишь частично, так как возможно влияние других факторов. При изучении корреляционной связи решаются следующие основные задачи:

- выделение основных причинно-следственных связей между изучаемыми показателями;

- построение модели;
- оценка линии регрессии;
- измерение тесноты связи, т.е. определение роли изучаемого фактора в формировании результативного признака;
- проверка существенности связи, т.е. доказательство неслучайного характера выявленных закономерностей связи.

Статистика разработала много методов изучения факторных связей: графический, метод аналитических группировок, корреляционно-регрессионный анализ. Рассмотрим подробнее один из них – это корреляционно-регрессионный анализ.

Корреляционно регрессионный анализ - комплекс методов, основанный на построении регрессионной модели. Наиболее разработанной в статистике является методика парной корреляции, рассматривающая влияние одного факторного признака (x) на результативный (y).

Рассмотрим влияния внесения удобрений в ц/га на урожайность зерновых культур Орловской области за период 1997-2012.

Таблица 1 Исходные данные

Годы	Доза внесения удобрений, ц/га	Урожайность озимой пшеницы, ц/га
1	2	3
1997	54	19,1
1998	58	20,0
1999	52	19,0
2000	65	19,3
2001	59	22,9
2002	54	27,0
2003	58	24,5
2004	70	23,3
2005	61	24,0
2006	62	24,1
2007	62	23,0
2008	69	31,4
1	2	3
2009	67	30,7
2010	81	21,6
2011	83	22,4
2012	71	27,2

Результативный признак (y) – урожайность зерновых культур, ц/га

Факторный признак (x) – доза внесения минеральных удобрений, ц/га

1. Построим поле корреляции, для чего отложим на плоскости в прямоугольной системе координат точки (x_i, y_i) (рис.1).

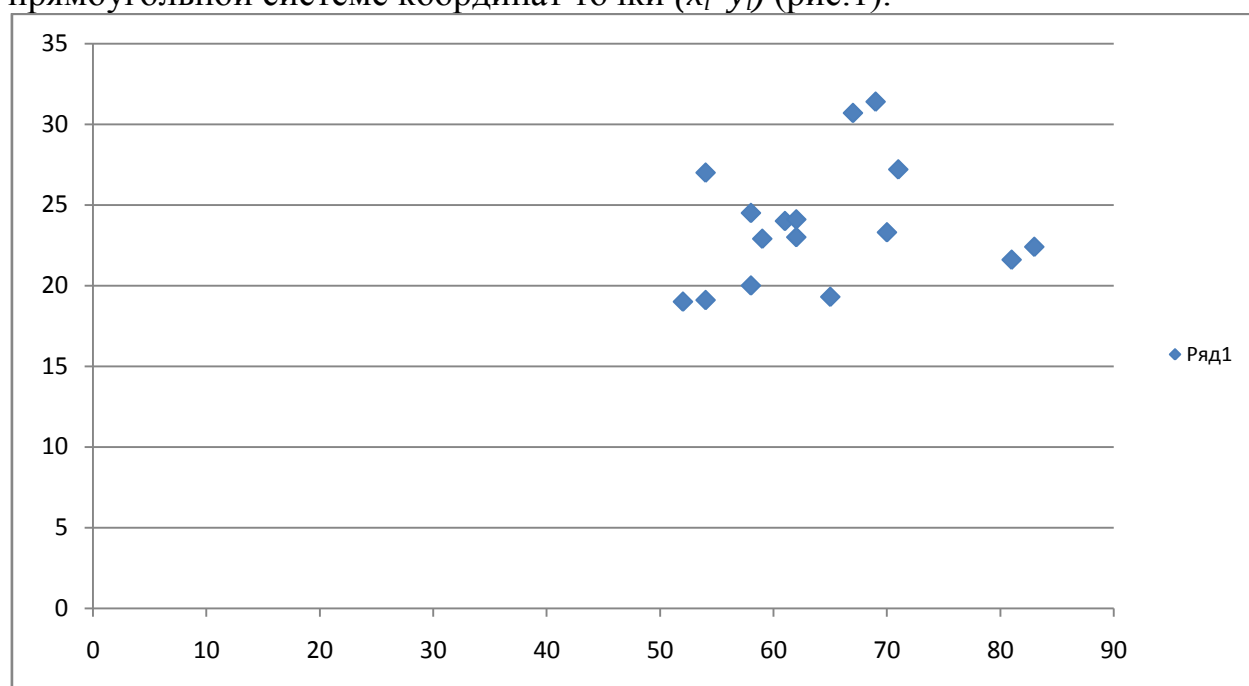


Рис. 1 Поле корреляции

Расположение точек на графике не позволяет точно определить тип уравнения регрессии. Для выявления типа зависимости воспользуемся экспериментальным методом.

Для расчета параметров линейной регрессии построим расчетную таблицу 2.

Таблица 2 – Расчетные значения

№	x	y	xy	x ²	y ²	$\tilde{y}$	$\frac{y - \tilde{y}}{y} \times 100\%$
1	54	19,1	1031,40	2916,00	364,81	23,06	20,73
2	58	20	1160,00	3364,00	400,00	23,42	17,10
3	52	19	988,00	2704,00	361,00	22,88	20,42
4	65	19,3	1254,50	4225,00	372,49	24,05	24,61
5	59	22,9	1351,10	3481,00	524,41	23,51	2,66
6	54	27	1458,00	2916,00	729,00	23,06	14,59
7	58	24,5	1421,00	3364,00	600,25	23,42	4,41
8	70	23,3	1631,00	4900,00	542,89	24,50	5,15
9	61	24	1464,00	3721,00	576,00	23,69	1,29
10	62	24,1	1494,20	3844,00	580,81	23,78	1,33

11	62	23	1426,00	3844,00	529,00	23,78	3,39
12	69	31,4	2166,60	4761,00	985,96	24,41	22,26
13	67	30,7	2056,90	4489,00	942,49	24,23	21,07
14	81	21,6	1749,60	6561,00	466,56	25,49	18,01
15	83	22,4	1859,20	6889,00	501,76	25,67	14,60
16	71	27,2	1931,20	5041,00	739,84	24,59	9,60
Итого	1026,00	379,50	24442,70	67020,00	9217,27	383,54	201,23
Ср.зн	64,13	23,72	1527,67	4188,75	576,08	x	12,58

Построим линейное уравнение парной регрессии y по x . Используя данные таблицы 2, имеем:

$$\beta = \frac{\overline{y \cdot x} - \bar{y} \cdot \bar{x}}{\overline{x^2} - \bar{x}^2} = 0,09$$

$$a = \bar{y} - \beta \cdot \bar{x} = 18,2$$

Тогда линейное уравнение парной регрессии имеет вид:

$$\widetilde{Y}_X = 18,2 + 0,09 * X$$

Полученное уравнение показывает, что с увеличением дозы внесения органических удобрений на 1 ц/га урожайность зерновых культур возрастает в среднем на 0,09 ц/га.

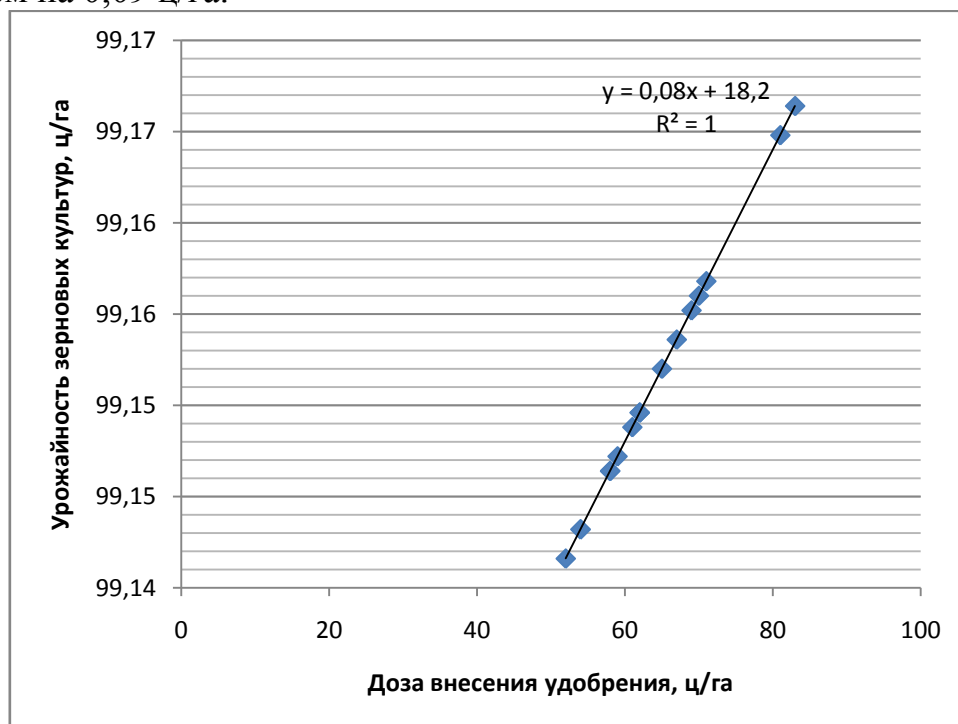


Рис. 2. Зависимость между дозой внесения минеральных удобрений и урожайностью зерновых культур (линейная регрессия).

Подставляя в полученное уравнение регрессии значения x_i из исходных данных определяем теоретические (выровненные) значения результативного признака (табл.2).

При линейной корреляции между x и y исчисляют парный линейный коэффициент корреляции r . Он принимает значения в интервале $-1 \leq r \leq 1$. Знак коэффициента корреляции показывает направление связи: «+» – связь прямая, «-» – связь обратная. Абсолютная величина характеризует степень тесноты связи.

Учитывая:

$$\sigma_{x_i} = \sqrt{\frac{\sum (x_i - \bar{x})^2}{n}} = 8,76 \quad \sigma_y = \sqrt{\frac{\sum (y_i - \bar{y})^2}{n}} = 3,67$$

оценим тесноту линейной связи с помощью линейного коэффициента парной корреляции

$$r_{xy} = \beta \frac{\delta_x}{\delta_y} = 0,21$$

Связь между факторами прямая. В соответствии со шкалой Чеддока теснота характеризуется как слабая.

Изменение результативного признака y обусловлено вариацией факторного признака x . Долю дисперсии, объясняемую регрессией, в общей дисперсии результативного признака характеризует коэффициент детерминации D . Коэффициент детерминации – квадрат коэффициента корреляции.

$$R^2 = r_{xy}^2 \cdot 100\% = 4,34\%$$

Следовательно, вариация урожайности зерновых культур на 4,34 % объясняется вариацией дозы внесения удобрений, а остальные вариации урожайности обусловлены изменением других, не учтенных в модели факторов.

$$\bar{A} = \frac{1}{n} \cdot \sum \left| \frac{y - \hat{y}}{y} \right| \cdot 100\% = \frac{1}{n} \sum A_i = 12,58 \%$$

В среднем расчетные значения отклоняются от фактических, на 12,58%. Это входит в допустимый предел, следовательно, качество построенной модели высокое.

Для оценки силы связи признаков y и x найдем средний коэффициент эластичности:

$$\bar{\varepsilon} = f'(x) * \frac{\bar{x}}{\bar{y}} = \frac{\beta \bar{x}}{\alpha + \beta \bar{x}} = 0,24\%$$

Таким образом, в среднем на 0,24% по совокупности изменится урожайность зерновых культур от своей средней величины при изменении дозы внесения удобрений на 1% от своего среднего значения.

Для оценки статистической надежности результатов используем F -критерий Фишера.

Выдвигаем нулевую гипотезу H_0 о статистической незначимости полученного уравнения регрессии.

$$F_{\text{факт}} = \frac{r^2}{1 - r^2} \cdot (n-2) = 0,63$$

Сравним фактическое значение критерия Фишера с табличным. Для этого выпишем значения критерия Фишера из таблицы «Значения F-критерия Фишера при уровне значимости $\alpha=0.05$ » (приложение 1).

В нашем примере $k_1=1$; $k=16-1-1=14$.

Таким образом. $F_{табл.}=4,60$ при $\gamma=0,05$.

Т.к. $F_{факт.} < F_{табл.}$, то при заданном уровне вероятности $\gamma=0,05$ следует принять нулевую гипотезу о статистической незначимости уравнения регрессии и показателя тесноты связи.

Для оценки статистической значимости коэффициентов регрессии и корреляции рассчитываются t-критерий Стьюдента и доверительные интервалы каждого из показателей.

Выдвигаем гипотезу H_0 о статистически незначимом отличии показателей регрессии от нуля $\alpha=\beta=r_{yx}=0$.

Вероятностная оценка параметров корреляции производится по общим правилам проверки статистических гипотез, разработанным математической статистикой, в частности путем сравнения оцениваемой величины со средней случайной ошибкой оценки:

$$t_{\beta} = \frac{\beta}{m_{\beta}}; \quad t_{\alpha} = \frac{\alpha}{m_{\alpha}}; \quad t_r = \frac{r}{m_r}$$

Случайные ошибки параметров линейной регрессии и коэффициента корреляции определяются по формулам:

$$m_{\beta} = \sqrt{\frac{\sum(y-\hat{y})^2/n-2}{\sum(x-\bar{x})^2}}=0,003$$

$$m_{\alpha} = \sqrt{\frac{\sum(y-\bar{y})^2}{n-2} * \frac{\sum x^2}{n * \sum(x-\bar{x})^2}}=13,4$$

$$m_{r_x} = \sqrt{\frac{1-r_{xy}^2}{n-2}}=0,26$$

Сравнивая фактическое и критическое (табличное) значения t-статистики принимаем или отвергаем гипотезу H_0 .

Если $t_{табл} < t_{факт.}$, то H_0 отклоняется, т.е. α , β , r не случайно отличаются от нуля и сформировались под влиянием систематически действующего фактора x . Если $t_{табл} > t_{факт.}$, то гипотеза H_0 не отклоняется и признается случайная природа формирования α , β , r .

$$t_{\beta} = \frac{\beta}{m_{\beta}}=27,3$$

$$t_{\alpha} = \frac{\alpha}{m_{\alpha}}=1,35$$

$$t_x = \frac{r_x}{m_{rx}}=0,80$$

$t_{табл}$ при уровне значимости $\gamma=0,05$ и числе степеней свободы равных $16-2=14$ равно 2,1448 (приложение 2).

$$t_{\beta} > t_{табл}, \quad t_{\alpha} < t_{табл}, \quad t_r < t_{табл},$$

следовательно нулевая гипотеза о несущественности коэффициентов корреляции и регрессии принимается, т. е. α статистически незначимы, а вот β является статистически значимым.

Для расчета доверительного интервала определяем предельную ошибку Δ для каждого показателя:

$$\Delta \alpha = t_{\text{табл}} m_{\alpha} = 2,1448 \cdot 13,4 = 28,74$$

$$\Delta \beta = t_{\text{табл}} m_{\beta} = 2,1448 \cdot 0,003 = 2,15$$

Доверительные интервалы:

Для параметра α : (-10,62; 46,86)

Для параметра β : (2,06; 2,24)

Анализ верхних и нижних границ доверительных интервалов приводит к выводу, что с вероятностью $p = 1 - \gamma = 0,95$ параметры α и β находятся в указанных пределах, причем параметра α являются статистически незначимыми, т.к. в границы доверительного интервала попадает ноль, а β статистически значимым.

Сергеев Д.А., к.т.н, доц.

ФГБОУ ВПО «ЮРГТУ(НПИ)» г. Новочеркасск

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ОЦЕНКИ В ФУНКЦИОНАЛЬНОМ МОДЕЛИРОВАНИИ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ

При проектировании систем достаточно широко применяется методология функционального моделирования [1], позволяющая сформировать иерархическую структуру объяснительных моделей. Визуализация анализа бизнес-процессов в них осуществляется с помощью графических символов – прямоугольников (функций) с именованными сторонами («вход», «управление», «выход», «исполнитель») и интерфейсных стрелок, отражающих содержание отношений между функциями. Построенные объяснительные модели качественно отражают условия ресурсного и управленческого обеспечения функционирования системы. Однако методология не содержит механизмов количественного обоснования эффективности взаимодействия блоков, что усложняет количественный анализ качества проекта.

Так как функциональное моделирование бизнес- процессов выполняется в условиях существенной неопределенности, то достаточно обоснованной концепцией их анализа является использование информационного подхода к определению количественных оценок структурных особенностей модели. Для обоснования информационных свойств объяснительной модели, введем следующие структурные характеристики: Φ – множество уровней модели; матрица $B_f = [b_{fi}]$ – характеризует связность контактов внутренних блоков с соответствующими внешними контактами f - ой диаграммы; J – множество двоичных векторов. Двоичный вектор J_{f-1} характеризует особенность декомпозиции $(f-1)$ –ой диаграммы: единичная компонента означает, что соответствующий блок подвергается декомпозиции, нулевая –

отсутствию декомпозиции; структурный вектор $N = (n_1, n_2, \dots, n_k)$, где n_f – число блоков в f – ой диаграмме; $\sum_f = [s_{fij}]$ – структурный конфигуратор f – ой диаграммы, описывающий характер связности внутренних её блоков. Элемент s_{ij} определяет способ соединения блоков в диаграмме (рис. 1).

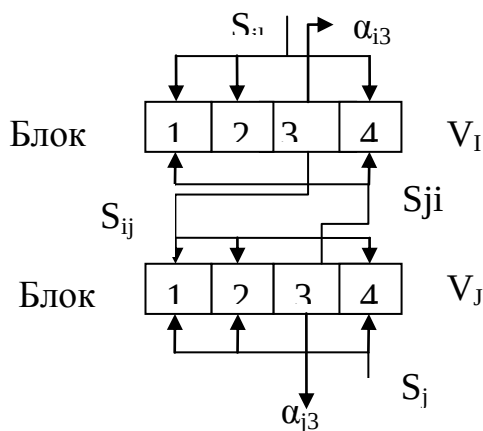


Рис. 1. Схема соединений блоков в диаграмме.

Структурные параметры s_{ij} определяют прямые связи (при $j > i$) выходного контакта 3 блока i с контактами 1, 2, 4 блока j внутри диаграммы SADT-модели, параметры s_{ji} (при $j < i$) – обратные связи контакта 3 блока i с контактами 1, 2, 4 блока j . Формально

$s_{ij} = (\alpha_{ij1}, \alpha_{ij2}, 0, \alpha_{ij4})$, где $\alpha_{ijl} = 1$, если соответствующая связь (стрелка) имеется, и $\alpha_{ijl} = 0$ в противном случае; $i = j = (1 \div n_f)$; $l = (1 \div 4)$.

Правила формирования α_{ijl} в общем случае приведены в [2].

Учитывая, что содержание стрелки, выходящей из контакта 3 диаграммы, отражает результат соответствующей деятельности, целесообразно в качестве интегральной информационной характеристики структурных и функциональных свойств модели использовать структурную энтропию системы [3].

$$E_{\Sigma} = \sum_{f \in \Phi} \sum_{j \in J_{f-1}} \frac{\Delta I_{jf}}{h_{jf}} \quad (1),$$

где

ΔI_{jf} – приращение количества информации, получаемое при декомпозиции j – ой диаграммы $(f-1)$ – ого уровня модели;

$f \in \Phi$, Φ – множество уровней модели; j – номер диаграммы на f – ом уровне модели;

h_{jf} – доля упорядоченности (уточнения) модели, достигаемая за счет декомпозиции диаграммы.

Для установления связи введенных информационных свойств со структурными характеристиками модели введем следующие производные свойства $\sum_f$:

- связность выхода i -го блока с l –ми контактами блоков в пределах рассматриваемой диаграммы - $c_{il} = \sum_{j \neq i} \alpha_{ijl}$;

- связность l -го контакта i -го блока с выходами блоков - $c_{li} = \sum_{k \neq i} \alpha_{kil}$;

- $r_i = (c_{1i}, c_{2i}, c_{3i}, c_{4i})$ – вектор, характеризующий связность контактов i –го блока с выходными контактами остальных блоков диаграммы;

- $\hat{r}_i = (c_{i1}; c_{i2}; c_{i3}; c_{i4})$ - описывает связность (нагрузку) выхода i – го блока с контактами других блоков этой диаграммы.

- $K_f = (k_{1f}, k_{2f}, k_{3f}, k_{4f})$ - характеризует распределение ресурса, поступающего с l -го внешнего контакта f –ой диаграммы между соответствующими контактами внутренних блоков этой диаграммы. При этом $k_{lf} = \sum_{i=1}^{n_i} b_{fil}$;

- $K_{f-1} = (k_{1(f-1)}, k_{2(f-1)}, k_{3(f-1)}, k_{4(f-1)})$ - вектор, характеризующий распределение внешних ресурсов по дочерним диаграммам. При этом

$$k_{l(f-1)} = \sum_{j=1}^{n_{f-1}} b_{il(f-1)} J_{i(f-1)} k_{ilf}, \text{ для } J_{i(f-1)} = 0 - \text{коэффициент } k_{ilf} = 1.$$

Для вычисления информационных свойств ΔI_{jf} воспользуемся определением информации как разности априорной и апостериорной энтропий : $I_{jfl} = \log k_{fl} - \log c_{fl}^*$. Тогда для приращения количества информации, получаемое в результате декомпозиции диаграммы $(f-1)$ –го уровня по l – контакту j - го, блока получим

$$\Delta I_{j(f-1)l} = \log k_{j(f-1)l} - \log c_{j(f-1)l}^* - \log k_{fl} + \log c_{fl}^*,$$

$$\text{где } c_{fl}^* = \sum_{i=1}^{n_f} b_{fil} c_{fil}; \log 0 = 0. \text{ Для блока в целом } \Delta I_{j(f-1)} = \sum_l \Delta I_{j(f-1)l}$$

Выражение для $h_{j(f-1)l}$ строится с учетом структуры энтропии выходного контакта (стрелки) диаграммы:

$H(v_3) = H(v_1) + H(v_2/v_1) + H(v_4/v_1 v_2)$, где $H(v_3)$ – энтропия выходного контакта диаграммы; $H(v_1)$ – энтропия входного контакта; $H(v_2/v_1)$;

$H(v_4/v_1 v_2)$ – условные энтропии соответственно управляющего и исполнительного контактов диаграммы. Тогда упорядоченность (уточнение) модели, достигаемая за счет декомпозиции диаграммы, определяется как разность энтропии нагрузок на l - ые контакты j –ой диаграммы f – ого уровня модели, рассчитанной по внутренним её связям, и энтропии нагрузок на них, рассчитанными по внешним связям внутри $(f-1)$ –го уровня:

$$h_{j(f-1)l} = \log \sum_i c_{ifl} - \log c_{j(f-1)l},$$

$$\text{при } l \neq 3, \text{ для } l=3 \quad h_{j(f-1)l} = \log \sum_i b_{if3} - \log c_{j(f-1)l}^*$$

$$\text{Обозначая } E_{j(f-1)l} = \frac{\Delta I_{j(f-1)l}}{h_{j(f-1)l}}, \text{ выпишем } E_{j(f-1)} = \sum_l E_{j(f-1)l}$$

В этом представлении выражение (1) принимает вид

$$E_{\Sigma} = \sum_{f \in \Phi} \sum_{j \in J_{f-1}} E_j(f-1) \quad (2)$$

Сгруппированные по номерам дочерних диаграмм значения ΔI_{jf} и h_{jf} отражают наличие узких мест в модели. Признаком узких мест является $\Delta I_{jf} < 0$, $h_{jf} < 0$.

Рассмотрим пример: $\Phi = (0,1,2,3,4)$; $|J_3|=2$; $|J_2|=2$; $|J_1|=2$; $|J_0|=1$; $n_4=5$; $n_{31}=4$; $n_{32}=4$; $n_{21}=5$; $n_{22}=5$; $n_1=5$; $J_1=(0,0,1,1,0)$;

$J_{21}=(0,0,1,0,0)$; $J_{22}=(0,1,0,0,0)$; $J_{31}=(0,0,1,0)$; $J_{32}=(0,0,0,0)$;

$B_{41}=[14; 5; 2; 12; 3]$; $B_{31}=[15; 2; 14; 7]$; $B_{32}=[13; 4; 11; 3]$; $B_{21}=[14; 15; 6; 3; 11]$; $B_{22}=[14; 5; 2; 12; 3]$; $B_1=[14; 5; 2; 12; 3]$.

Структурные конфигураторы уровней модели имеют вид (в десятичной форме):

$$\Sigma_{41} = \begin{bmatrix} 8 & 8 & 9 & 9 & 4 \\ 4 & 0 & 8 & 4 & 8 \\ 0 & 0 & 0 & 9 & 4 \\ 0 & 0 & 0 & 0 & 8 \\ 0 & 4 & 0 & 8 & 0 \end{bmatrix}; \Sigma_{32} = \begin{bmatrix} 0 & 8 & 4 & 0 \\ 4 & 0 & 9 & 1 \\ 4 & 0 & 0 & 8 \\ 0 & 4 & 0 & 0 \end{bmatrix}; \Sigma_{31} = \begin{bmatrix} 0 & 9 & 8 & 8 \\ 0 & 0 & 8 & 4 \\ 4 & 0 & 0 & 8 \\ 0 & 8 & 0 & 8 \end{bmatrix};$$

$$\Sigma_{21} = \begin{bmatrix} 0 & 8 & 4 & 8 & 0 \\ 0 & 0 & 8 & 4 & 0 \\ 0 & 0 & 0 & 8 & 0 \\ 0 & 1 & 4 & 0 & 8 \\ 0 & 4 & 0 & 0 & 0 \end{bmatrix}; \Sigma_{22} = \begin{bmatrix} 0 & 8 & 0 & 0 & 8 \\ 4 & 0 & 9 & 1 & 0 \\ 0 & 8 & 0 & 8 & 4 \\ 0 & 0 & 4 & 0 & 8 \\ 0 & 0 & 8 & 8 & 0 \end{bmatrix}; \Sigma_1 = \begin{bmatrix} 4 & 9 & 4 & 0 & 8 \\ 0 & 0 & 8 & 4 & 0 \\ 0 & 0 & 0 & 9 & 0 \\ 8 & 0 & 0 & 0 & 8 \\ 0 & 8 & 0 & 8 & 0 \end{bmatrix}$$

Для описанной модели в таблицах 1 и 2 приведены зависимости информационных свойств модели от уровня её декомпозиции.

Таблица №1

$\Delta I/l$	1	2	3	4	ΔI_{if}
ΔI_{314}	0,91	0,74	0	1,58	3,23
ΔI_{2134}	0,42	-0,51	1,22	0,58	1,71
ΔI_{2234}	-1	2	0,58	-0,6	1
ΔI_{12134}	-0,4	-0,39	0,36	0	-0,43
ΔI_{12234}	0,58	-0,58	1,58	0,58	2,17

Таблица №. 2

h_{if}/l	1	2	3	4	h_{if}	E_{if}
h_{314}	2	2,58	0,58	1,58	6,755	0,478
h_{2134}	2,807	0	1,58	0	4,392	0,389
h_{2234}	0,585	1	-1	1	1,585	0,631
h_{12134}	2,322	2	1,32	0	5,644	-0,08
h_{12234}	2	1,58	0,58	0	4,17	0,52

Как следует из анализа таблиц, узкими местами функционально-структурной реализации системы являются неэффективная декомпозиция второго уровня по входным и исполнительным контактам.

Временная зависимость структурной энтропии системы $E_{\Sigma}(t)$ изоморфна распределению времени до отказа системы $F(t)$,

$$H_{\Sigma}(t) = H_{\Sigma} \cdot \varphi(F(t)).$$

Поэтому условием эффективности проектного варианта системы является уменьшение значения N_z путем выбора указанных выше параметров декомпозиции системы и свойств структурных конфигураторов $\sum_f$.

Таким образом, предложенная методика анализа бизнес-процессов дополняет механизм функционального моделирования IDEF0 процедурой количественной оценки сложности и эффективности варианта.

Использованные источники:

1. Р 50.1.028-2001. Методология функционального моделирования.
2. Д. А. Сергеев. Применение IDEF- стандартов в оценке надежности систем. Научные исследования в области экономики, техники и информационных технологий. Межвуз. Сб. научных трудов. Новочеркасск 2004- С. 165-173.
3. Дж. Касти. Большие системы. М., «Мир», 1982. – 215с.

*Сергеева Г.В.
ст.преподаватель кафедры
экономики и управления
филиала КузГТУ в г. Прокопьевске
Российская Федерация
Кемеровская область*

ПЛАНИРОВАНИЕ ПРОЦЕССА ЛОКАЛИЗАЦИИ РЫНКА ПРЕДПРИЯТИЯ, С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ МАРКЕТИНГОВОГО ПОДХОДА

В настоящее время большой интерес не только для местных властей, но и для государства представляет нижний уровень региональной экономики – локальное (местное) воспроизводство. Такое внимание к локальным рынкам обусловлено в первую очередь тем, что в последнее время наблюдается рост активности международных и крупных национальных компаний в регионах, что оказывает существенное давление на местных производителей и розничных торговцев. В России крупные торговые сети ежегодно наращивают свою долю в розничном обороте на 6-10%.[1]. Началом глобальной экспансии зарубежных розничных сетей можно считать 2000 год. Именно тогда впервые на российский рынок вышли самые крупные иностранные игроки: «Metro», «IKEA», «SPAR», «Ашан», «OBI» и др. С каждым годом количество иностранных сетей возрастало, наравне с российскими ритейлерами. [2]

Исходя из понятия «локальный рынок» представляет собой совокупность отношений продавцов и покупателей конкретного товара или товарной группы, сфера деятельности которых ограничивается преимущественно одним городом, районом или определенной их частью. [3] То есть локальный рынок напрямую связан с географическими границами рынка предприятия, расширение этих границ носит название «локализация рынков», то есть «движение» рынка товаров кого-либо производителя, такое движение предусматривает процесс освоения новых

рынков с точки зрения географии рыночной деятельности. Этот процесс оказывает положительное влияние, как на имидж города, так и на его экономику.

Цель статьи заключается в анализе проблем и разработке предложений по развитию процесса расширения локальных рынков местных предприятий и организаций на территории Прокопьевского городского округа.

Объектом исследования выступают компании, работающие на рынке потребительских товаров и услуг Прокопьевского городского округа

Предметом исследования является процесс развития (расширения) локальных рынков местных предприятий.

Для того, чтобы выявить причины, тормозящие процесс расширения локальных рынков было проведено исследование, которое заключалось в выявлении сдерживающих факторов расширения границ рынков местных производителей и продавцов.

В исследовании был избран метод анкетирования. Был проведен опрос населения с целью анализа степени удовлетворенности ими качеством, ассортиментом и прочими характеристиками товаров и услуг, реализуемых малым и средним бизнесом Прокопьевского городского округа, а также выяснения дополнительных видов их деятельности, в которых нуждаются горожане. Выборка составила 300 человек.

В рамках исследования уровня развития предпринимательской среды городского округа было проведено анкетирование с целью выявления степени удовлетворенности потребителей услугами, оказываемыми субъектами малого и среднего бизнеса. Для этих целей были разработаны анкеты с четко структурированными вопросами, представленными в виде таблиц. Вопросы касались следующих направлений предпринимательской деятельности:

- ремонт бытовых изделий и предметов личного пользования;
- транспортные услуги;
- юридические и консалтинговые услуги;
- оптовая торговля;
- розничная торговля;
- медицинские услуги.

За основу при разработке анкет был выбран метод, разработанный Ч. Осгудом в соавторстве с другими учеными, который в практике маркетинговых исследований носит название «семантический дифференциал». С точки зрения маркетинговых исследований данный метод относится к количественным оценкам. Шкала семантического дифференциала является мерой отношения. Опрашиваемым в данном случае было предложено оценить работу по направлениям предпринимательской деятельности по шкале биполярных характеристик «плохо – отлично».

Рассмотрим результаты анкетирования подробнее.

Ремонт бытовых изделий и предметов личного пользования.

Из общего числа опрошенных 61,6 % респондентов в целом удовлетворены качеством оказываемых населению услуг по ремонту бытовых изделий и предметов личного пользования, еще 24,66 % респондентов считают качество указанных услуг достаточно высоким. Кроме того, есть и такие респонденты, кто абсолютно удовлетворен качеством ремонтных услуг (1,37 %), тем не менее, 2,74 % респондентов абсолютно не удовлетворены, а еще 9,59 % в целом считают качество предоставляемых услуг по ремонту бытовых изделий и предметов личного пользования неудовлетворительным (диаграмма 1).

В рамках исследования, респондентам был задан вопрос о соответствии качества услуг по ремонту бытовых изделий и предметов личного пользования согласованным требованиям. Были получены следующие результаты: 2,74 % считают, что имеет место абсолютное несоответствие, еще 16,44 % считают, что такое несоответствие достаточно часто; 58,9 % удовлетворены; 20,55 % считают, что качество соответствует требованиям и еще 1,37 % считают абсолютным соответствием качества услуг по ремонту бытовых изделий и предметов личного пользования согласованным требованиям.

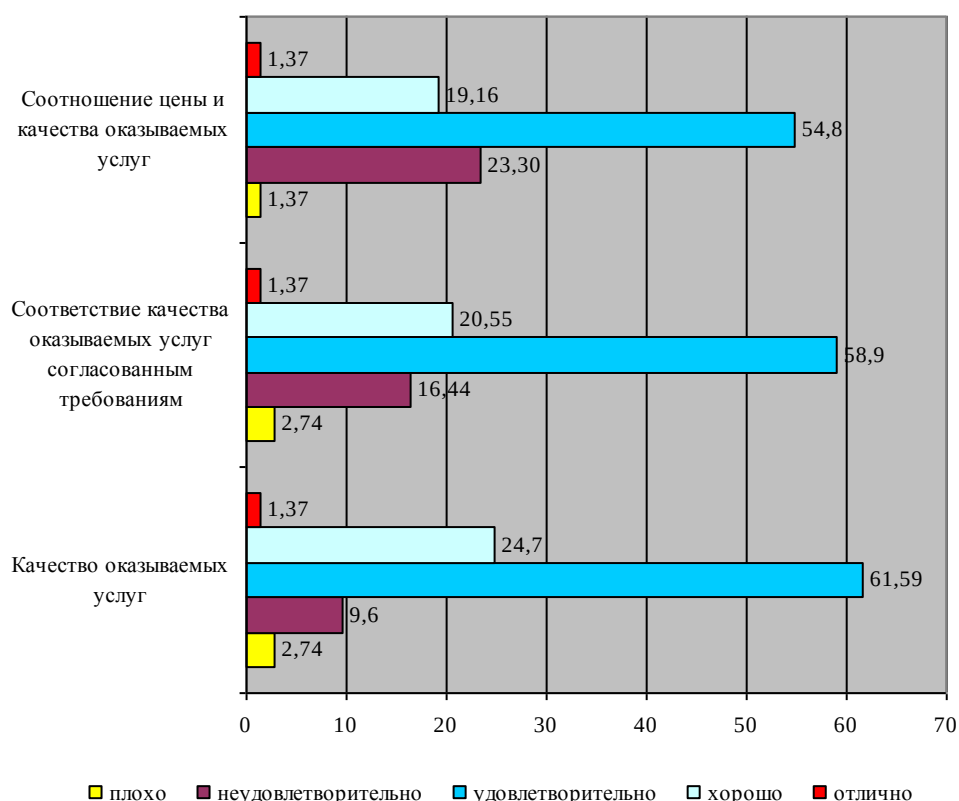


Диаграмма 1 – Степень удовлетворенности потребителей работой малого и среднего бизнеса по направлению «Ремонт бытовых изделий и предметов личного пользования»

Также по направлению исследования «ремонт бытовых изделий и предметов личного пользования» необходимо было выяснить, насколько население, потребляющее данные услуги, удовлетворено соотношением цены и качества. Выяснилось, что кардинально противоположную точку зрения имеет одинаковое количество респондентов – по 1,37 %. Большинство потребителей данных услуг (почти 74 %) сошлось во мнении, что цена и качество соответствуют друг другу и этим соотношением они удовлетворены вполне, в том числе 19,2 % считают это соотношение практически оптимальным.

Таким образом, по полученным результатам можно говорить о достаточно развитой сфере услуг по ремонту бытовых изделий и предметов личного пользования. Это явление в условиях становления экономики вполне объяснимо: для населения потребление данного вида услуг связано с отсутствием достаточного уровня доходов для приобретения новых бытовых изделий или предметов личного пользования, для предпринимателей же, освоение такого бизнеса не требует значительных вложений и высокой квалификации персонала.

Тем не менее, *проанализировав предложения, высказанные потребителями услуг по ремонту бытовых изделий и предметов личного пользования, следует отметить, что все они сводятся в данном случае к расширению спектра указанных услуг.*

Транспортные услуги

Описывая ситуацию в данном направлении, следует отметить, что именно оказание транспортных услуг является наиболее «слабым звеном» в сфере услуг, так как население, участвовавшее в анкетировании, охотно делились своими соображениями по поводу того, что же следует улучшить, с их точки зрения, в этом направлении. Предложения и замечания в основном касались таких видов транспорта, как автобусы и маршрутное такси, и сводились к следующему:

- следует увеличить частоту рейсов не только автобусных маршрутов, но и маршрутных такси;
- наладить систему (так как отмечалось ее отсутствие) регулирования расписания движения городского автотранспорта;
- отмечался низкий уровень культуры персонала перевозчиков;
- неудовлетворительное техническое состояние автотранспорта.

Меньше замечаний было по регулярности оказания услуг электротранспортом (трамваем), но в силу того, что услуги электротранспорта оказываются не представителями малого и среднего бизнеса, эти замечания не попали в поле нашего внимания при обработке данных исследования.

Уровень обслуживания в транспорте считают «плохим» около 5,5 % опрошенных, еще почти 18 % не удовлетворены, в то время как основная

масса опрошенных, 52,1 % – удовлетворительно; 21,9 % считают уровень обслуживания хорошим; а 2,7 % оценили его на «отлично» (диаграмма 12).

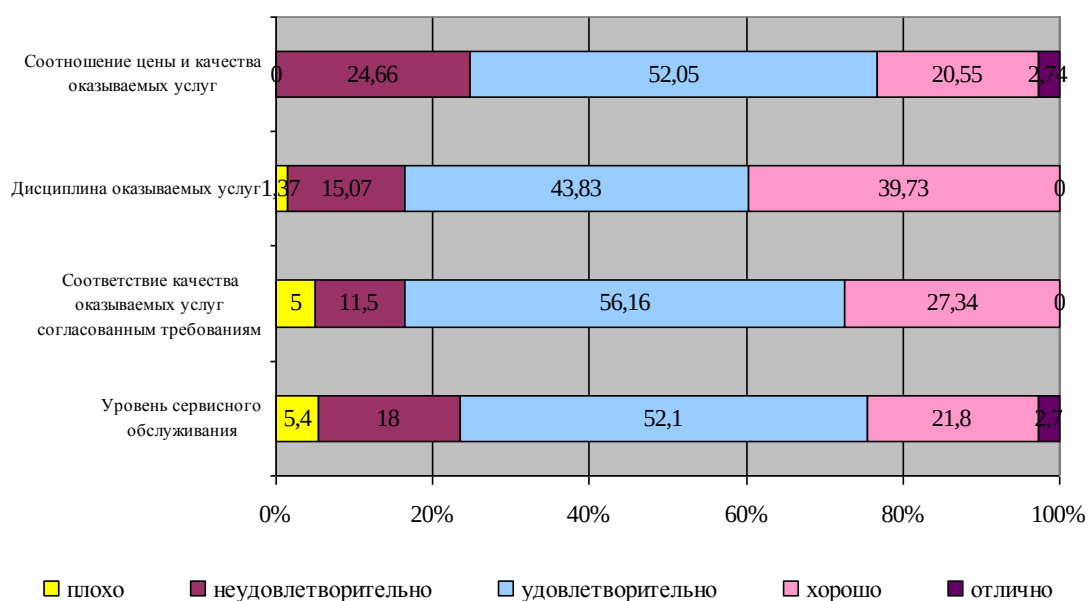


Диаграмма 2 – Степень удовлетворенности потребителей работой малого и среднего бизнеса по направлению «Транспортные услуги»

На вопрос о соответствии качества транспортных услуг согласованным требованиям получены следующие результаты: около 16,5 % считают, что качество транспортных услуг не соответствует требованиям, в то время как 56,16 % вполне удовлетворены, а еще 27,39 % настроены вполне лояльно. Отличным соответствие качества транспортных услуг согласованным требованиям не считает никто.

Характеризуя дисциплину оказываемых транспортных услуг, следует привести данные о том, что оценку «хорошо» по данному показателю поставили 39,73 % респондентов; «удовлетворительно» – 43,84 %; «неудовлетворительно» – 15,07 %; «плохо» – 1,37 %. Оценку «отлично» не поставил ни один респондент.

Соотношение цены и качества транспортных услуг считают абсолютно соответствующими друг другу 2,74 % респондентов, вполне приемлемым – 20,55 %, еще 52,05 % – удовлетворительным, оставшиеся 24,66 % считают, что качество транспортных услуг не соответствует величине стоимости проезда.

Юридические и консалтинговые услуги

Юридические и консалтинговые услуги не вызывают особых негативных откликов у большинства населения (диаграмма 3).

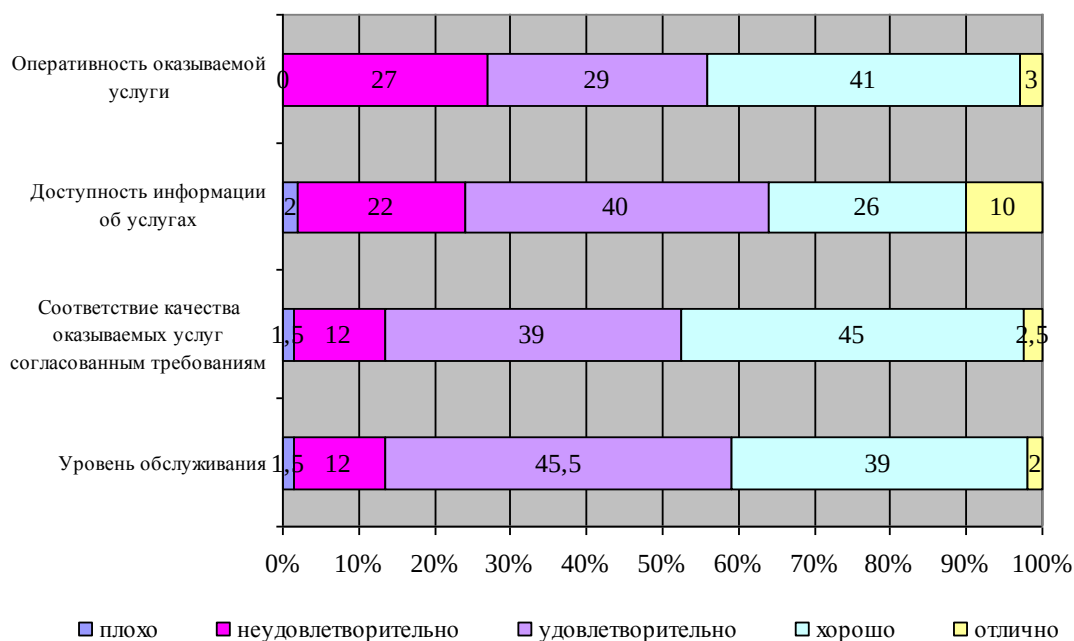


Диаграмма 3 – Степень удовлетворенности потребителей работой малого и среднего бизнеса по направлению «Юридические и консалтинговые услуги»

Так, оценивая уровень обслуживания, более 40 % респондентов поставили оценки «хорошо» и «отлично», еще около 45,5 % респондентов удовлетворены уровнем обслуживания в юридических и в прочих подобных консультациях. Лишь около 12 % респондентов в большей или меньшей степени недовольны уровнем обслуживания в этом направлении сферы услуг. Такое же число респондентов отметило, что качество оказываемых юридических услуг не соответствует требованиям. В тоже время 39 %, ответивших на поставленный вопрос, удовлетворительно оценили это соответствие, еще более чем 45 % оценили на «хорошо», а более 2,5 % опрошенных считают, что качество оказанных им юридических и консультационных услуг абсолютно соответствует требованиям.

В ходе исследования выяснилось, что доступность информации об этом виде услуг оценили на «отлично» около 10 % респондентов. Еще 26 % опрошенных считает вполне доступной информацию о юридических и консалтинговых услугах, оказываемых в городе Прокопьевске. Удовлетворены доступностью информации около 40 %. И лишь оставшиеся 24 % респондентов считают доступность информации низкой и крайне низкой.

Оперативность оказания юридических услуг оценили на «хорошо» и «отлично» около 44 % респондентов, еще почти 29 % вполне удовлетворены, а неудовлетворенными оперативностью оказания данных услуг являются оставшиеся опрошенные – около 27 %.

Оптовая торговля

Рассматривая деятельность оптовых торговых предприятий, можно отметить, что предложений и замечаний по работе этих организаций

населением, принявшим участие в опросе, высказано в ходе анкетирования не было, хотя крайне полярные точки зрения на предложенные в анкете параметры оценки деятельности предприятий оптовой торговли имели место практически по каждому вопросу (диаграмма 4).

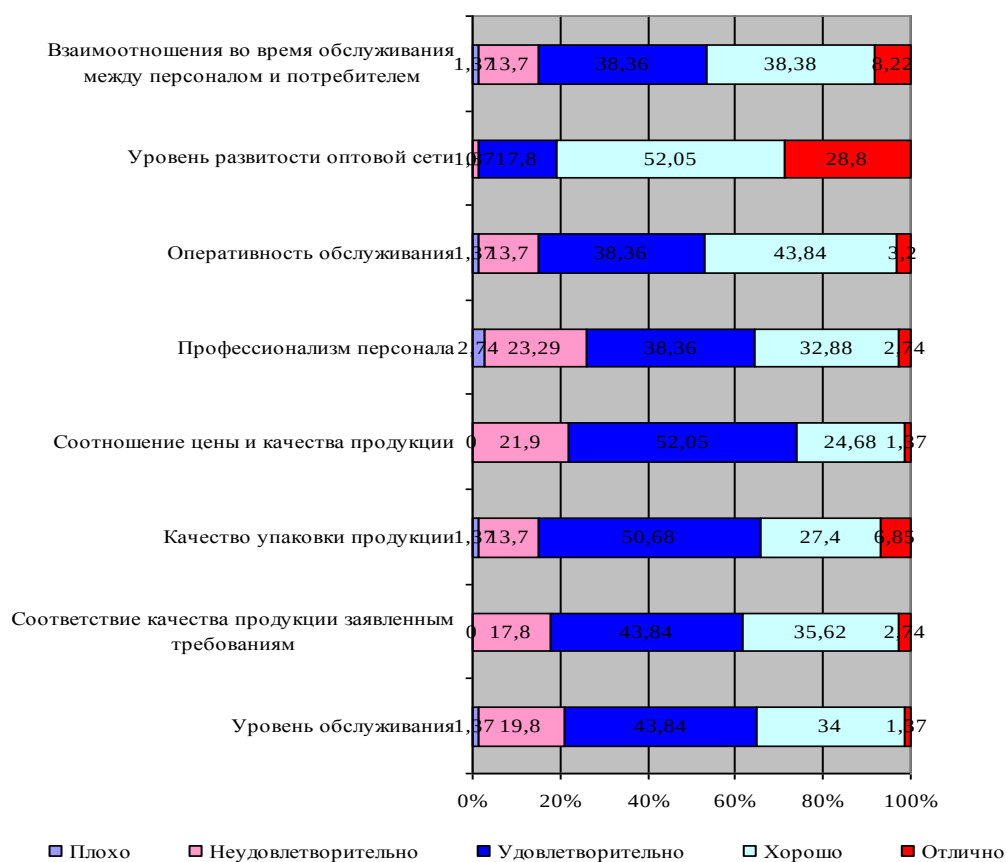


Диаграмма 4– Степень удовлетворенности потребителей работой малого и среднего бизнеса по направлению «Оптовая торговля»

Так, оценивая уровень обслуживания, по 1,37 % респондентов высказались как за очень высокий, так и за очень низкий уровень этого показателя. Большинство населения, опрошенного в рамках исследования, а именно 43,84 %, удовлетворены уровнем торгового обслуживания, еще 34 % респондентов поставили оценку «хорошо», при этом 19,18 % неудовлетворенны положением дел.

Были так же в анкете вопросы, касающиеся:

- соответствия качества продукции, реализуемой оптом, требованиям мелкооптовых покупателей (43,84 % – «удовлетворительно»; 35,62 % – «хорошо»; 2,74 % – «отлично»),
- качества упаковки продукции (50,68 % – «удовлетворительно»; 27,4 % – «хорошо»; 6,85 % – «отлично»),
- соотношения цены и качества продукции, реализуемой оптовыми торговыми предприятиями (52,05 % – «удовлетворительно»; 24,66 % – «хорошо»; 1,37 % – «отлично»).

Стоит обратить внимание на результаты, полученные при обработке ответов на вопрос о профессионализме персонала оптовых компаний: 2,74 % поставили оценку по этому критерию «плохо» и столько же респондентов поставили «отлично»; 23,29 % – «неудовлетворительно»; 38,36 % – «удовлетворительно»; 32,88 % – «хорошо».

Еще более высокие результаты были получены по критерию оперативности обслуживания мелкооптовых и оптовых покупателей. Доля неудовлетворенных из числа опрошенных составляет менее 20 %, зато суммарно оценки «хорошо» и «отлично» поставили более 47 % респондентов, еще около трети опрошенных вполне удовлетворены оперативностью обслуживания.

Взаимоотношения между персоналом оптового предприятия и покупателем считают плохими 1,37 %, неудовлетворительными – 13,7 %, удовлетворительными – 38,36 %, столько же респондентов считают эти взаимоотношения хорошими, а 8,22 % – даже отличными.

Следует отдельно отметить, что ни один человек, участвовавший в анкетировании, не дал резко отрицательного отзыва по вопросу об уровне развития оптовой сети в городе Прокопьевске, а суммарное значение удовлетворенных, поставивших оценку «хорошо» и оценку «отлично» по данному вопросу составляет более 80 %.

Розничная торговля

Оценка деятельности розничной торговли в данном муниципальном образовании проводилась по тем же критериям, что и оценка деятельности оптовой торговли. Следует сказать, что в отличие от опта, где респонденты не дали никаких предложений и замечаний дополнительно, при оценке розничной торговли участники опроса сошлись во мнении, что контроль над ценами в магазинах должен быть ужесточен со стороны соответствующих структур.

Получены следующие результаты: не удовлетворены работой магазинов с точки зрения уровня обслуживания в них около 15 % респондентов. Оценка «удовлетворительно» дана 49,4 % опрошенных, «хорошо» – 32,9 %, «отлично» – 2,7 % (диаграмма 5).

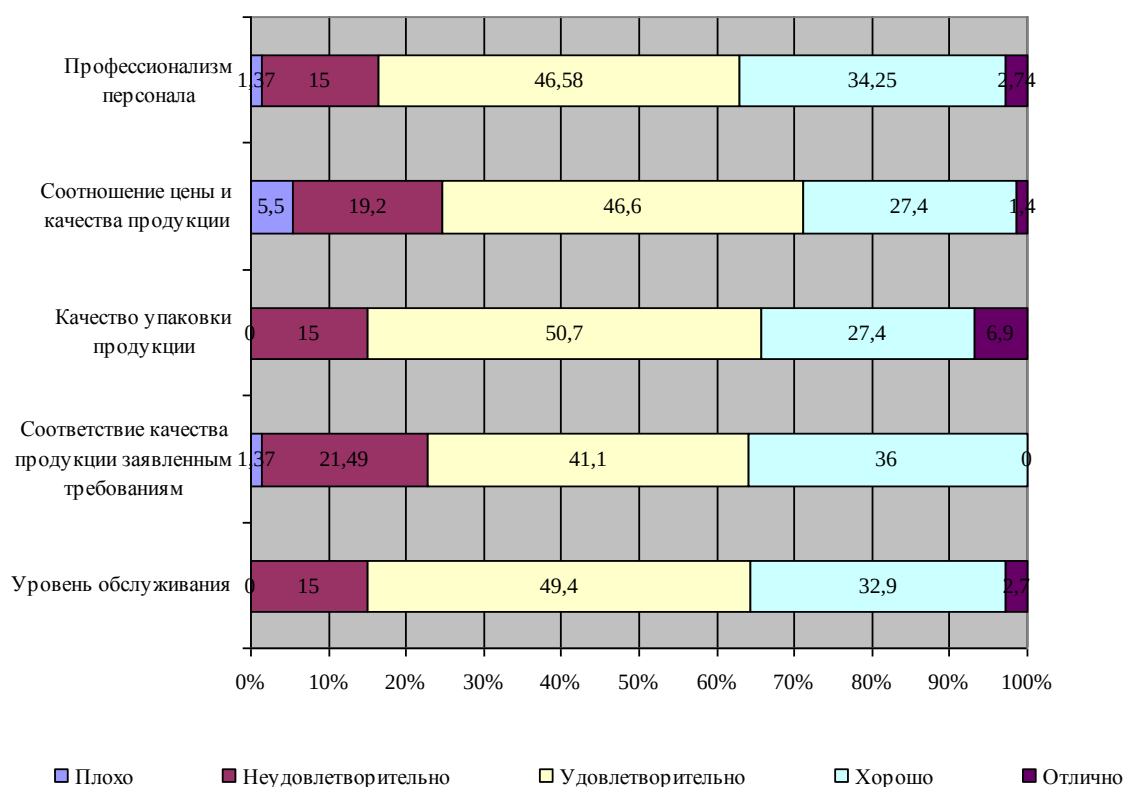


Диаграмма 5– Степень удовлетворенности потребителей работой малого и среднего бизнеса по направлению «Розничная торговля»

Считают качество реализуемой в магазинах продукции совсем не соответствующим требованиям 1,37 % респондентов, неудовлетворительным данное соответствие считают еще 21,92 %. Удовлетворены положением дел по данному вопросу 41,1 % населения, участвовавшего в исследовании. Оставшаяся часть респондентов, а это почти 36 % считают, что качество продаваемой им продукции в розничной сети соответствует требованиям. Что касается оценки качества упаковки продукции в магазинах, то ситуация оценена следующим образом: «отлично» – 6,9 %; «хорошо» – 27,4 %; «удовлетворительно» – 50,7 %; «неудовлетворительно» – 15 %.

Соотношение цены и качества продукции, продаваемой населению в розницу, считают абсолютно оптимальным, то есть оценили на «отлично» 1,4 % респондентов, еще 27,4 % оценили это соотношение на «хорошо», 46,6 % опрошенных удовлетворены таким соотношением, а остальные участники анкетирования определили, что цена продукции не соответствует ее качеству вообще – 5,5 %, либо соответствует крайне мало – 19,2 %.

Характеризуя уровень профессионализма персонала предприятий розничной торговли как достаточно высокий, респонденты поставили следующие оценки: «отлично» – 2,74 %, «хорошо» – 34,25 %, «удовлетворительно» – 46,58 %, что в сумме составляет более 83 %, оставшаяся часть опрошенных, то есть около 16 %, поставили низкую оценку уровню профессионализма персонала магазинов.

Подавляющее большинство опрошенных покупателей в целом удовлетворены (то есть поставили оценки «хорошо» и «удовлетворительно») положением дел в организации розничной торговли в г. Прокопьевске.

Медицинское обслуживание

В большинстве методик по оценке уровня и качества жизни населения муниципальных образований одним из важнейших индикаторов оценки является параметрический ряд показателей, характеризующих уровень и качество медицинских услуг, оказываемых местному населению. Этим объясняется интерес к этому виду услуг и данного исследования. Основной акцент вновь сделан на оценку не всего медобслуживания, а только в той части медицинских услуг, которые оказывают частные клиники (то есть представители малого и среднего бизнеса). В анкете на вопрос о качестве оказываемых частными клиниками услуг населению города мнение респондентов разделилось следующим образом: плохим качеством медицинских услуг определили для себя 6,9 % респондентов, еще 17,8 % неудовлетворенны качеством медобслуживания, в то время как удовлетворительным медицинское обслуживание населения со стороны частных медицинских центров и кабинетов признали 41,1 %, еще 24,7 % поставили по этому показателю оценку «хорошо». Есть и такие респонденты, кто считает качество оказываемых медицинских услуг отличным. Это около 10 % респондентов, что является достаточно высоким показателем.

Подавляющее большинство респондентов на вопрос о широте номенклатуры услуг ответили, что их удовлетворяет (43,8 %) или даже считают вполне широкой, 32,9 % респондентов оценили данный показатель на «хорошо» и 6,9 % – на «отлично». Однако, говоря о соотношении цены и качества оказываемых медицинских услуг, мнение респондентов уже было не столь оптимистичным. Несоответствующей вообще качеству услуг оценили их цену 9,59 % респондентов, а еще 24,66 % это соотношение считают неудовлетворительным. В тоже время 32,88 % удовлетворены этим соотношением, а еще 30,14 % отметили, что цена услуг качеству соответствует. И лишь 2,74 % респондентов против данного вопроса поставили отметку в графе «отлично».

Не остался без внимания и уровень лабораторно-технической оснащенности частных медицинских клиник и кабинетов. 8,22 % респондентов крайне низкой считают техническую оснащенность медучреждений; еще 10,96 % поставили оценку «неудовлетворительно». При этом почти 51 % опрошенных считают этот показатель удовлетворительным. Оценку «хорошо» поставили свыше 23 % респондентов. 6,85 % респондентов оценили уровень технической и лабораторной оснащенности медцентров и кабинетов на «отлично».

Таким образом, по результатам опроса населения можно говорить лишь **о средней степени их удовлетворенности ассортиментом и качеством услуг, предоставляемым и средним им малым бизнесом.** Наиболее отчетливо выделяется только необходимость расширения спектра услуг.

Проведённое исследование показало, лишь частичную удовлетворённость жителей городского округа, по мнению автора статьи **недостаточный спрос является одной из причиной сдерживающей развитие бизнеса в направлении новых рынков.**

Из всего выше сказанного следует, что компании должны самостоятельно прилагать усилия для развития процесса локализации, за счёт развития спроса на свои товары и услуги

Автором, были предложены основные этапы, которые необходимо пройти предприятию, решившему расширять границы своих рынков:

Таблица 1 – Основные этапы расширения границ локальных рынков предприятия

№ п/п	Название этапа	Краткая характеристика этапа
1.	Постановка цели: определение границ расширения рынка	Предприятие должно чётко определить на какой рынок она хочет «выйти» и чего добиться на этом рынке, как в количественных, так и в качественных показателях.
2.	Проведение маркетингового исследования нового рынка	Исследование необходимо для принятия эффективных управленческих решений при выходе на новый рынок и снижения рисков. Даже если рынок на первый взгляд похож на тот на котором в данный момент уже работает предприятие, исследование поможет выявить определенные нюансы, которые в свою очередь помогут избежать ошибок в рыночной деятельности.
3.	Проведение ситуационного анализа внешней и внутренней среды имеющегося и нового рынка	SWOT-анализ поможет компании увидеть общую картину благоприятных и сдерживающих факторов в процессе освоения новых рынков.
4.	Разработка стратегии и тактики выхода на новые рынки	Стратегия и тактика необходима для чёткого планирования действий по достижению поставленных целей по расширению границ своего рынка. Проведённые на предыдущих этапах анализ, позволит так же сформировать эффективную стратегию по всему комплексу маркетинговой деятельности.
5.	Разработка и оценка затрат на реализацию выработанной стратегии.	Необходимо выявить экономическую эффективность разработанных решений с помощью оценки затрат на запланированные мероприятия.
6.	Проведение пробного маркетинга.	Если есть такая возможность, то пробный маркетинг поможет компании «прощупать» обстановку на новом рынке, что убережёт компанию от неправильных

		действий на новом рынке

Таким образом, грамотное планирование своей маркетинговой деятельности предприятиями малого и среднего бизнеса, поможет расширить их локальные рынки, что благоприятно отразится не только на деятельности самого предприятия, но и на городе или регионе в целом.

Использованные источники:

1. Электронный ресурс: <http://www.guu.ru/files/referate/sadriev.pdf> (дата обращения 12 февраля 2013 год)
2. Электронный ресурс: <http://www.samoupravlenie.ru> проблемы местного самоуправления (дата обращения 13 марта 2013 год)
3. Электронный ресурс: http://dic.academic.ru/dic.nsf/fin_enc/24774 словари и энциклопедии на Академике (дата обращения 1 марта февраля 2013 год)
4. Отчет о результатах научного исследования на тему «Исследование основных проблем, препятствующих развитию малого и среднего бизнеса», 2012 год, Прокопьевск.

Серебряк Н.Н.
студент

*Уральский институт экономики, управления и права
Россия, Курган*

ДЕМОГРАФИЧЕСКАЯ СТРУКТУРА НАСЕЛЕНИЯ В ГОРОДЕ КУРГАНЕ

Демографические структуры населения — обуславливающие воспроизводство населения группы, сформированные в соответствии со значениями того или иного признака. Половая, возрастная, брачная и семейная структуры имеют непосредственное отношение к воспроизводству населения, к предмету демографии. Структуры населения не только оказывают влияние на демографические процессы, но и являются результатом действия этих процессов в прошлом [1].

Демографическая структура населения напрямую связана с развитием экономики и социальной сферы, что в свою очередь оказывает не посредственное влияние на уровень и качество жизни населения и соответственно на уровень рождаемости и смертности, на динамику миграционных процессов.

Сложившаяся в настоящее время демографическая ситуация в городе Кургане за 9 месяцев 2012 года характеризовалась следующими показателями [2]:

- естественный прирост населения города на 90 человек (в аналогичном периоде 2011 года - естественная убыль 178 человек). В январе - сентябре 2012 года в городе родилось 3459 детей, на 386 детей больше, чем за такой же период 2011 года.

- количество умерших по сравнению с аналогичным периодом 2011 года увеличилось на 118 человек и составило 3369 человек. Основные причины смертности - болезни системы кровообращения, злокачественные новообразования, несчастные случаи, травмы. Коэффициент младенческой смертности составил 6,17 человек на 1000 родившихся, в соответствующем периоде 2011 года - 7,6 человек на 1000 родившихся.

- миграционная убыль населения за январь - сентябрь 2012 года составила 1588 человек (на 1470 человек меньше, чем за соответствующий период 2011 года). Количество выбывших человек в 1,3 раза превышает количество прибывших (в том же периоде 2011 года - в 2,2 раза).

Таким образом, за январь - сентябрь 2012 года численность населения города уменьшилась на 1498 человек. По оценке на 1 октября 2012 года в городе Кургане проживало 326,4 тыс. человек.

Особенности естественного движения, как и миграции, определяют возрастную структуру населения – это важные экономические и социально – демографические показатели, представляющие исходную базу для прогнозов в будущем.

Динамика развития миграционных процессов в городе свидетельствует о том, что проблемы миграции населения по-прежнему сохраняют остроту, миграция представляет реальную угрозу экономическим интересам области.

Реализация целевой программы правительства Курганской области сможет своевременно и оперативно влиять на сложившуюся демографическую ситуацию: улучшить качество жизни населения, снизить преждевременную и младенческую смертность, увеличить ожидаемую продолжительность жизни, обеспечить приток населения, стабилизировать демографическую ситуацию, переориентировать сознание граждан на традиционные семейные ценности и задать многодетность в качестве нормы преуспевающей зауральской семьи.

По – нашему мнению для улучшения демографической ситуации в городе Кургане необходимо:

- активно проводить профилактические работы по снижению числа аборт и предупреждению нежелательной беременности (контрацепции);
- проводить профилактическую работу среди несовершеннолетних, в том числе проживающих в социально дезадаптированных семьях и оказавшихся в трудной жизненной ситуации;
- принять комплекс мер, направленных на формирование здорового образа жизни, в том числе программа комплексных мер противодействия злоупотреблению наркотическими средствами и их незаконному обороту;
- увеличить выплаты единовременных пособий на рождение ребенка и денежных пособий при ранней явке на учет;
- расширение перечня молодых семей, для предоставления субсидий за счет средств городского бюджета на оплату первоначального взноса при получении ипотечного жилищного кредита, на приобретение жилого

помещения или создание объекта индивидуального жилищного строительства;

- проведение мероприятий по созданию благоприятной среды обитания для семей, детей и подростков, людей пожилого возраста, инвалидов в учреждениях и предприятиях культуры и так далее.

Реализация этих мер позволит оказать положительное воздействие на демографическую ситуацию, а также способствовать улучшению социально-экономическому развития области.

Использованные источники:

1 Википедия. Демографическая структура населения // [электронный ресурс]//http://ru.wikipedia.org/wiki/%C4%E5%EC%E3%F0%E0%F4%E8%F7%E5%F1%EA%E8%E5_%F1%F2%F0%F3%EA%F2%F3%F0%FB_%ED%E0%F1%E5%EB%E5%ED%E8%FF

2 Постановление Главы города Кургана 25.12.2012 № 261 «Социально-экономическое развитие муниципального образования города Кургана на 2013 год» [электронный ресурс].- // <http://www.kurgan-city.ru/newclerk/1902/146283/>

3 Курганская областная Дума [электронный ресурс].- Демографическая ситуация в Курганской области // http://www.oblduma.kurgan.ru/kurgan_obl/present/demography/

*Симоненко Е.С., к.э.н., доцент
Юго-Западный государственный университет
г. Курск, Россия*

ЕВРОРЕГИОН КАК ФОРМА ПРИГРАНИЧНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА

В условиях современной трансформации мировой системы все более возрастает роль регионов в качестве участников международных отношений и связей. Среди различных форм межрегиональных взаимодействий особое место занимает трансграничное и приграничное сотрудничество.

Классификация взаимодействия приграничного региона позволяет систематизировать всю совокупность приграничных отношений через группировку по характерным признакам, критериям, формам, разновидностям и моделям (таблица 1) [2].

Таблица 1 Классификация взаимодействий приграничного региона в мирохозяйственной системе

№	Критерии	Характеристика	Примечания
1.	Уровень взаимодействия	Степень глубины развития отношений	- отсутствие отношений; - обмен информацией; - консультации; - совместные программы и др.
2.	Зональное выделение особых экономических	Особый статус (национальные преференции в	- зоны приграничного технико-экономического сотрудничества в Китае: Суйфэньхэ, Маньчжоули,

	отношений	налоговом, таможенном, инвестиционном режиме, дешевизна и простота регистрации и др.)	Хэйхэ, Эрлянь и др. - приграничные зоны свободной торговли Монголии: «Алтанбулаг», «Цагааннуур», «Замын ууд»; - приграничная свободная экономическая зона «Манаус» Бразилии - Международный торговый порт СЭЗ «Манаус»; - особые экономические зоны (портовые) РФ и др.
3.	Институционально-организационный	Организационные формы по продвижению и дальнейшему развитию внешних отношений региона	- эпизодические; -регулярно действующие: встречи, форумы, конференции, выставки, ярмарки; -постоянно действующие: рабочие группы, комиссии, координационные советы и др.
4.	Экономико-географический	Градации по однородности географических признаков, виду экономической политики	ЕС: - «Objective 1 regions» регионы ЕС, находящиеся в невыгодном положении; - «Objective 2 regions» с проблемами промышленной реструктуризации и занятости; - с развитыми странами, не входящими в ЕС (Швейцария); - со странами Восточной Европы; - со странами бывшего СССР. РФ: европейское направление, со странами СНГ, восточное направление. КНР: приморские и южные провинции, северо-восточные провинции, западные провинции США: мексиканская граница, канадская граница.
5.	Субъекты сотрудничества	Различие полномочий, компетентности	- центральные органы; - региональные органы (штаты, земли, провинции, области, края, графства, губернии и др.); - местные органы (муниципалитеты, аймаки, гмины, коммуны, общины, советы и др.); - физические лица; - общественные организации.
6.	Территориальный охват	Пространственная мера локальности	- еврорегионы; - открытые приграничные города; - приграничные рынки.
7.	Уровень развития регионов сопредельных государств	Дифференциация по уровню экономического, социального	- с регионами более развитых стран – Мексика – США, Северо-Запад РФ – Норвегия, Республика Карелия – юго-западные районы Финляндии;

		развития	- равновысокого экономического развития – страны Центральной Европы; - равнонизкого экономического развития – восточные регионы Польши и западные районы Львовской обл., венгерско-боснийско-хорватско-сербский регион «Дунай-Драва-Сава», приграничные районы среднеазиатских республик.
8.	Длительность и устойчивость отношений	Определяется политическими приоритетами, экономической целесообразностью	- вновь возникшие, формирующиеся: ирано-афганские, ирано-пакистанские, таджикско-афганские и др. - стратегическое партнерство: российско-китайское, казахстанско-китайское.
9.	Оценка воздействия на приграничный регион	Определяется степенью риска	- негативные следствия; - позитивные следствия.

Наиболее интенсивной формой приграничного взаимодействия регионов является создание еврорегионов. Насчитывая почти полувековую историю, институт еврорегионального строительства стал вполне самостоятельным и уникальным явлением, выделяясь на фоне иных проявлений трансграничного сотрудничества.

Основными целями создания еврорегионов являются: постепенное стирание государственных границ, ликвидация различий в социально-экономическом развитии приграничных районов и доведение международного сотрудничества до уровня современного социально-экономического развития на основе налаживания взаимодействия между приграничными районами сопредельных стран.

Приграничное сотрудничество в форме еврорегионов получило начало в 1958г. с созданием еврорегиона «ЕВРОРЕГИО», представляющего собой форму приграничного сотрудничества на региональном уровне между Голландией и Германией. В 2000г. в Европе насчитывалось 183 еврорегиона, около 90 из них входят в Ассоциацию европейских приграничных регионов (АЕПР), созданную в 1971г. Согласно критериям, установленным АЕПР, еврорегион может быть:

- ассоциацией местных и региональных органов власти, расположенных по обе стороны государственной границы;
- приграничной ассоциацией с постоянным секретариатом, а также технической и административной командой, имеющей собственные ресурсы;
- структурой частного характера, основанной на некоммерческих ассоциациях или организациях, действующих по обе стороны государственной границы в соответствии с национальным законодательством;

– общественной структурой, основанной на межгосударственных соглашениях, предусматривающих, помимо прочего, участие территориальных органов власти [3, с. 97].

Международная деятельность приграничных субъектов Российской Федерации способствует их включению в процессы международной интеграции, становится важным фактором экономического и социокультурного развития, позитивным образом влияет на состояние социально-политической стабильности в регионах.

В реализации сотрудничества приграничных регионов России с сопредельными территориями находят свое проявление общеевропейские тенденции развития регионального и местного управления, выражающиеся в возрастании доли партнерской модели, в том числе в форме еврорегионов [1].

Существующая практика еврорегионального строительства в России показывает, что субъектами еврорегионов чаще всего оказываются регионы, охватывающие целые области, т.е. речь идет о государственных административно-территориальных субъектах. Российские территории в настоящее время входят в целый ряд еврорегиональных образований (таблица 2) [4, с. 95].

Таблица 2 Еврорегионы с участием России

Год создания	Наименование еврорегиона	Состав участников
1997	«Неман»	5 районов Калининградской области, Гродненская область Белоруссии, Подляское воеводство Польши, Вильнюсский, Алитусский и Марьямпольский поветы Литвы
1998	«Балтика»	Калининградская область (Россия), округа Круноберг, Кальмар и Блекинге (Швеция), округ Борнхольм (Дания), Поморское и Варминьско-Мазурское воеводства (Польша), Клайпедский округ (Литва) и так называемый «Регион планирования побережья Балтийского моря» (Латвия)
1998	«Карелия»	Республика Карелия (Россия), региональные союзы Северная Похьянмаа, Кайнуу и Северная Карелия (Финляндия)
1999	«Сауле»	Неманский и Славский районы и город Славск (Калининградская область), Елгавский район (Латвия), Таурагский и Шауляйский уезды (Литва), лэны Сконе и Сёдерманланд (Швеция)
2003	«Днепр»	Брянская область (Россия), Гомельская область (Белоруссия) и Черниговская область (Украина)
2003	«Слобожанщина»	Белгородская область (Россия) и Харьковская область (Украина)
2003	«Псков-Ливония»	5 районов Псковской области, 4 района Латвии и 3 уездных Союза самоуправления Эстонии
2004	«Шешупе»	6 литовских самоуправлений (Шакяй, Вилкавишкис,

		Казлу Руда, Калвария, Мариамполь, Юрбаркас), 4 российских муниципальных образования (Краснознаменский, Нестеровский, Гусевский, Озерский и Неманский районы), 2 польских (Голдап, Ковале-Олецк), 1 шведское самоуправление (Экше)
2006	«Ярославна»	Курская область (Россия) и Сумская область (Украина)
2010	«Донбасс»	Ростовская область (Россия), Луганская и Донецкая области (Украина)

Наиболее эффективным в устранении приграничного барьера вхождения России в глобальную экономику Европы может быть комбинация мер внутренней политики в виде целевых программ создания особых хозяйственных зон, специальных мер поддержки и международных соглашений на двусторонней основе. Статус приграничных территорий должен быть определен, для создаваемых с участием субъектов РФ еврорегионов. Такой организационно-правовой подход мог бы ускорить социально-экономическое развитие приграничных территорий не только самих субъектов РФ, имеющих такие территории, но и способствовать совершенствованию взаимодействия с региональной экономикой других субъектов РФ. Приграничным регионам в России необходимо предоставить более широкие возможности для существенного увеличения товарообмена, углубления культурных связей, создания совместных предприятий и т.д., в том числе и на базе формирования еврорегионов.

Использованные источники:

1. Верхутина М.В. Модель еврорегионов как способ повышения эффективности развития международных связей приграничных субъектов Российской Федерации // Материалы VIII Международной научно-практической конференции: под общ. ред. Т.С. Болховитиной. – Брянск: изд-во Брянского филиала РАНХиГС, 2012
2. Грибова С.Н. Развитие приграничных регионов России: методология и практика // Автореферат дисс. док-ра экон-х наук. – Улан-Удэ, 2011.
3. Кошелев В.Н. Еврорегион как фактор социально-экономического развития территории // Вестник Российского государственного университета им. И. Канта. 2009. Вып. 1. С. 96—99.
4. Максимова Е.Н. Роль еврорегионов в модернизации и развитии экономики региона // Ученые записки СКАГС, 2012. № 3. С.92-101.

УЯСНЕНИЕ СУЩНОСТИ СОГЛАШЕНИЯ ПО СВЯЗАННЫМ С ТОРГОВЛЕЙ ИНВЕСТИЦИОННЫМ МЕРАМ КАК НЕОТЪЕМЛЕМОЙ ЧАСТИ МАРРАКЕШСКОГО СОГЛАШЕНИЯ ОБ УЧРЕЖДЕНИИ ВТО

Всемирная торговая организация (ВТО), выступающая преемницей действовавшего с 1947 года Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ), начала свою деятельность 1 января 1995 года. В настоящее время членами организации являются 157 стран, включая Россию (с 22 августа 2012 года). Основными целями ВТО является создание хозяйственной среды, способствующей развитию торговли, увеличению инвестиций и экономическому росту в целом, а также становлению открытой и справедливой конкуренции. Всемирная торговая организация призвана регулировать торгово-политические отношения стран-членов на основе пакета Соглашений Уругвайского раунда многосторонних торговых переговоров (1986-1994 гг.).

Таким образом, сегодня, когда Россия стала полноправной участницей ВТО, особенно необходимо детально и всесторонне исследовать предлагаемый ВТО пакет Соглашений. Немаловажную роль в данном отношении имеет, в частности, Соглашение по связанным с торговлей инвестиционным мерам. В связи с этим основной целью настоящей статьи является попытка доктринального осмысления правовых норм названного соглашения.

Доктринальное толкование права – это, как известно, одна из разновидностей неофициального, т.е. необязательного, не имеющего юридической силы толкования. Тем не менее, такое толкование имеет весьма важное значение для правотворческой и правоприменительной практики [4, с.151].

Учитывая, что доктринальное толкование имеет несколько стадий, в первую очередь необходимо уяснить содержание действующих норм Соглашения, а также рассмотреть предпосылки его создания.

Одним из ключевых процессов развития мировой экономики на грани XX—XXI веков является прогрессирующая глобализация, т.е. качественно новый этап в развитии интернационализации хозяйственной жизни. Важным процессом глобализации стало углубление интернационализации капитала, которое, в свою очередь, проявлялось в росте международного движения капитала между странами, прежде всего, в виде прямых инвестиций.

В 70-90-х гг. XX века процесс интернационализации оказывал все большее влияние на развитие международной торговли. По данным Секретариата Всемирной Торговой Организации в период с 1973 по 1995 г.

прямые иностранные инвестиции увеличились с 25 млрд. долл. до 315 млрд. долл., причем такая динамика развития сохранялась долгие годы [6].

Главной проблемой для иностранных инвесторов стала необходимость выполнения принудительных обременительных условий, например, обязательная закупка местных товаров или ограничение импорта материалов. В результате применения таких мер наблюдалось удорожание стоимости инвестиционных проектов, а также снижение их рентабельности. В это же время, развитие международных форм экономических связей все чаще зависело от прямых иностранных инвестиций, что приводило к их межправительственному регулированию. К середине 90-х гг. насчитывалось 1160 двусторонних, региональных и других соглашений по инвестиционной деятельности. Участники «Уругвайского раунда» переговоров добились общей договоренности об устранении препятствий на пути трансграничного инвестирования – Соглашения по связанным с торговлей инвестиционным мерам.

По структуре Соглашение по связанным с торговлей инвестиционным мерам состоит из преамбулы, 9 статей и приложения, включающего иллюстрированный перечень несовместимых с ГАТТ 1994 инвестиционных мер. Следует отметить, что действие Соглашения распространяется только на инвестиционные меры, связанные с торговлей товарами.

Преамбула Соглашения гласит, что оно призвано «способствовать расширению и постепенной либерализации мировой торговли и облегчению иностранных инвестиций, чтобы ускорить экономический рост всех торговых партнеров, в особенности развивающихся стран-членов, обеспечивая в то же время свободу конкуренции»[2]. Таким образом, несмотря на упомянутое в Преамбуле содействие развивающимся странам, большую заинтересованность в развитии иностранных инвестиций и в обеспечении свободной конкуренции имеют развитые страны.

В соответствии с поставленной целью, статья 2 рассматриваемого Соглашения гласит, что ни одна из стран-членов ВТО не применяет какие-либо инвестиционные меры, несовместимые с положениями статьи III (касающейся национального режима) и статьи (касающейся отмены количественных ограничений в торговле) ГАТТ 1994.[1]

Статья 3 позволяет странам-членам ВТО применять инвестиционные меры, которые являются общими исключениями по соображениям охраны жизни и здоровья населения, национальной безопасности и т.д. Таким образом, все исключения, предусмотренные ГАТТ 1994 применяются соответствующим образом к положениям настоящего Соглашения.[2]

Соглашение по связанным с торговлей инвестиционным мерам предусматривает наличие переходного периода для вступивших в ВТО стран (статья 5). Для развитых и развивающихся стран-членов ВТО предусмотрен различный порядок исполнения требований Соглашения. Такой дифференцированный подход позволяет странам исполнять требования

Соглашения в зависимости от уровня их экономического развития.

Как и во всех Соглашениях ВТО, большое значение уделяется транспарентности инвестиционных мер (статья 6): «Каждый член уведомляет Секретариат о публикациях, в которых могут излагаться ТРИМс, включая, применяемые региональными и местными властями и органами управления на своей территории».[2] Транспарентность предусматривает обязательность раскрытия соответствующей информации как на национальном уровне, например, в официальных изданиях или через специальные пункты распространения информации, так и на международном уровне путем представления соответствующих нотификаций (уведомлений) в ВТО.

Статьи 7 и 8 рассматриваемого Соглашения носят процедурно-организационный характер, предусматривая надзор за применением и выполнением Соглашения.

С точки зрения уяснения качества норм права рассматриваемого Соглашения и выявления их несовершенств, всей совокупности ошибок, которые допустил правотворческий орган в процессе проектирования и принятия этих норм права, можно отметить, что качество правовых норм Соглашения по связанным с торговлей инвестиционным мерам представляет собой совокупность признаков, необходимых для эффективного осуществления его сущности как регулятора международных отношений.

Рассматриваемому Соглашению присущи такие признаки, как: нормативность, краткость, конкретность, логическая правильность. Соглашение действует длительный срок и не исчерпывает своего действия однократным исполнением; в нем отсутствует детальное казуальное описание предметов и процессов, а также не дублируются нормы иных нормативных правовых актов; Соглашение действует в строго ограниченной сфере, определяемой предметом правового регулирования; в Соглашении обеспечивается логически последовательное развитие темы. Однако полнота, системность и эффективность не свойственны Соглашению. Так как эффективность реализуется в конкретных правоотношениях, то выявить ее в процессе догматического толкования норм Соглашения не представляется возможным.

Что же касается системности, то, например, отдельные российские законы содержат положения, несовместимые с правилами Соглашения по связанным с торговлей инвестиционным мерам. Примером может являться федеральный закон «О соглашениях о разделе продукции» от 30 декабря 1996 г., предусматривающий обязательство инвестора по «предоставлению российским юридическим лицам при прочих равных условиях преимущественного права на участие в выполнении работ по Соглашению в качестве подрядчиков, поставщиков, перевозчиков или в ином качестве на основе договоров (контрактов) с инвестором».[3] Однако в соответствии с Соглашением по связанным с торговлей инвестиционным мерам страны-

члены ВТО воздерживаются от принудительных и обязательных мер, применяемых к предприятиям с иностранным капиталом.

Важнейшим теоретическим средством доктринального толкования правовых норм Соглашения наряду с критериями его качества выступает понятие «правотворческая ошибка».[5, с.205]

Основной особенностью Соглашения по связанным с торговлей инвестиционным мерам, отличающей его от других Соглашений ВТО, является то, что нормы ТРИМС подлежат прямому действию на территории стран-членов ВТО, в то время как другие Соглашения предусматривают включение их норм в национальное законодательство. Поэтому в данном случае нельзя говорить о девальвации юридических норм, как о правотворческой ошибке. Однако можно отметить следующие ошибки: содержательная противоречивость и грамматические ошибки. Содержательная противоречивость заключается в противоречии Статей 2 и 4 рассматриваемого Соглашения, а именно: Статья 2 не предусматривает никаких исключений для стран-членов по применению ТРИМС, однако Статья 4 говорит о возможном отступлении от положений Статьи 2 для развивающихся стран.

Грамматические ошибки проявляются в громоздкости фраз и перегруженности их однородными членами предложения, например: «В отношении ТРИМС члены вновь подтверждают свою приверженность обязательствам, касающимся транспарентности и уведомлений, которые предусмотрены в статье X ГАТТ 1994, в обязательстве «Об уведомлении», содержащемся в Договоренности, касающейся уведомлений, консультаций, разрешения споров и наблюдения, принятой 28 ноября 1979 года, и в Решении министров по процедурам уведомления, принятом 15 апреля 1994 года».[2] Но все же главной ошибкой остается несоответствие Российского законодательства положениям настоящего Соглашения.

Таким образом, являясь неотъемлемой частью Марракешского Соглашения об учреждении ВТО, Соглашение по связанным с торговлей инвестиционным мерам способствует расширению и постепенной либерализации мировой торговли и облегчению иностранных инвестиций с целью ускорения экономического роста и обеспечения свободы конкуренции. Настоящее Соглашение предполагает для всех стран-членов ВТО применение одинаковых требований в отношении инвестиционных мер, ограничивающих торговлю товарами, выполнение которых стимулирует приток иностранных инвестиций. Поэтому для полного выполнения требований Соглашения по связанным с торговлей инвестиционным мерам нормативные правовые акты стран-членов ВТО, в том числе и России, должны соответствовать положениям Соглашения. Несмотря на то, что российский Меморандум и дополнения к нему констатируют, что действующее в стране законодательство в основном не противоречит положениям Соглашения и, как правило, не предъявляет

иностранным инвесторам особых требований, все же существуют некоторые противоречия, несовместимые с ТРИМС, которые, в связи с недавним вступлением России в ВТО, должны быть изменены.

Использованные источники:

1. Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ) [Электронный ресурс]: Генеральное соглашение от 15 апреля 1994 // Справочная правовая система «Консультант Плюс».
2. Соглашение по связанным с торговлей инвестиционным мерам [Электронный ресурс]: Соглашение от 15 апреля 1994 // Справочная правовая система «Консультант Плюс».
3. О соглашениях о разделе продукции [Электронный ресурс]: Федеральный закон от 30 декабря 1996 года №225-ФЗ // Справочная правовая система «Консультант Плюс».
4. Давыдова, М.Л. Юридическая техника: проблемы теории и методологии [Текст] / М.Л. Давыдова. – Волгоград, 2009. – 314 с.
5. Сырых, В.М. Логические основания общей теории права [Текст] / В.М. Сырых. – М.: Юстицинформ, 2010. – 549 с.
6. Григорян, С.А. Соглашение по связанным с торговлей инвестиционным мерам (ТРИМС) [Текст] / С.А. Григорян // Право и политика. – М., 2009. №3.

Сорокина О.В.

студент группы УИП-5

**Сазонов С.П., доктор экономических наук,
профессор**

*заведующий кафедрой «Экономика и финансы предприятий»
Волгоградский Государственный Технический Университета
Россия, г.Волгоград*

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ ТЕРРИТОРИИ И ПУТИ ЕЕ ПОВЫШЕНИЯ

В условиях интенсивной глобализации, формирования рынка, усиливающейся конкуренции, переноса центра тяжести в решении большой совокупности социальных задач с федерального уровня на региональный, происходит масштабная и усиленная реструктуризация и реорганизация экономики регионов. Становится очевидным, что ответственность за решение социально-экономических проблем территории должны взять на себя как федеральный центр, так и сами регионы и муниципальные образования.

В настоящее время инвестиции, их объем, состав (типы), дифференциация по направлениям и формам собственности, представляют существенную основу хозяйственного развития страны, ее регионов и муниципальных образований, целью которой является повышение благосостояния народа.

В последние годы субъекты Российской Федерации, а также и крупные города, стали конкурировать между собой за привлечение ресурсов, в том числе инвестиций, что привело к осознанию необходимости использования философии и технологий маркетинга для формирования рыночной привлекательности территории и ее конкурентоспособности. В связи с этим каждая территория старается предложить наиболее привлекательный продукт в виде внутренних условий для проживания, отдыха или ведения бизнеса, а потребители (население, инвесторы, туристы) выбирают ту территорию, которая соответствует их потребностям. Таким образом, любое территориальное образование нуждается в разработке маркетинговой концепции развития и продвижения на глобальный рынок территорий.

Субъекты Российской Федерации активно работают над разработкой и продвижением имиджа, а также по формированию и развитию особых экономических зон, созданию технопарков, промышленных парков, кластеров, нанотехнологических центров с привлечением федеральных финансовых ресурсов.

Рассматривая конкретно Волгоградскую область, можно сказать, что с 2006 года по 2011 год инвестиции в основной капитал в действующих ценах увеличились более чем в 2,5 раза: с 39,6 млрд. рублей до 100,8 млрд. рублей.

В 2011 году на развитие экономики и социальной сферы Волгоградской области по полному кругу организаций было направлено 100,8 млрд. рублей инвестиций в основной капитал, что выше уровня 2010 года в сопоставимой оценке - на 20,2%. В Южном федеральном округе Волгоградская область по объему инвестиций в основной капитал занимает третье место после Краснодарского края и Ростовской области (см. таблица 1).

Таблица 1. Инвестиции в основной капитал в 2011 году, ЮФО (в фактически действовавших ценах, млрд.рублей)

	Использовано в 2011 г.	В % к 2010 г.	В % к итогу	
			По России	По Федеральным округам
Краснодарский край	676,2	108,1	6,3	65,9
Ростовская область	154,9	90,3	1,4	15,1
Волгоградская область	100,8	120,2	0,9	9,8
Астраханская область	68,7	110,0	0,6	6,7
Республика Адыгея	16,7	107,0	0,2	1,6

Республика Калмыкия	9,3	125,2	0,1	0,9
Южный федеральный округ	1026,6	106,2	9,5	100
Российская Федерация	10776,8	108,3	100	-

Администрация Волгоградской области ведет постоянную работу по формированию благоприятного инвестиционного климата в регионе. В области создана нормативная база, направленная на поддержку инвестиционных процессов, действует механизм государственной поддержки инвестиционной деятельности в форме налоговых льгот, предоставления областных гарантий и пр.

Волгоградская область имеет достаточный потенциал, позволяющий повысить инвестиционную привлекательность, как для отечественных, так и иностранных инвесторов:

- регион имеет выгодное географическое положение, способствующее эффективной интеграции в перевозочные процессы с использованием потенциала естественных транспортных артерий, позволяющее вести активный товарообмен с близлежащими регионами и участвовать в формировании международных транспортных коридоров;
- стабильную политическую обстановку;
- область проводит активную и взвешенную экономическую политику;
- благоприятные условия для развития высокоэффективного сельскохозяйственного производства;
- наличие широкого ресурсного потенциала развития, включая достаточное количество минерально-сырьевых ресурсов, среди них нефть, газ, калийные соли, бишофит и другие;
- развитое промышленное производство с высокой степенью диверсификации;
- высокоразвитый научно-технический комплекс;
- многоотраслевую ориентацию промышленного производства с высокой долей обрабатывающих производств, создающую предпосылки устойчивого развития экономики региона.

Системными внешними условиями мегауровня, выступающими источниками позитивных и негативных факторов конкурентоспособного, устойчивого и безопасного развития экономики Волгоградской области, являются: глобализация; либерализация, интенсификация и диверсификация международных потоков товаров, услуг и капитала; регионализация, рост

влияния мегарегиональных интеграционных объединений и многосторонних организаций (ЕС, НАФТА, АТЭС, ЕврАзЭС, ОЭСР, ВТО, МВФ и др.).

Перспективы развития промышленного потенциала Волгоградской области определяются следующими положительными факторами: наличием в области месторождений нефти и газа, минерального сырья (калийные соли, бишофит); доступностью энергоресурсов в территориальном плане; существованием производств с широкой номенклатурой выпускаемых товаров; выгодным транспортным расположением (пересечение железнодорожного, автомобильного, водного, авиатранспорта и трубопроводов; наличием Волго-Донского канала); развитым научно-образовательным комплексом; налаженными внешнеэкономическими связями.

Вместе с этим существует также ряд факторов, сдерживающих развитие промышленного потенциала области, среди них: усложнение разработки нефтяных месторождений в связи с исчерпанием легкодоступных залегающих нефти; отсутствие практического опыта в добыче бишофита; неразработанность месторождений калийных солей; рост тарифов на энергоносители и транспортные услуги (рост себестоимости соответственно); моральный и физический износ оборудования в большинстве видов промышленной деятельности; низкая конкурентоспособность производимой продукции; высокая степень загрязнения окружающей среды; инфраструктурное ограничение бизнеса - низкое качество некоторых транспортных магистралей (состояние Волгоградского аэропорта, Волго-Донского канала, автодорог в области); недостаток квалифицированных кадров; многие предприятия относятся к головным компаниям, которые находятся за пределами Волгоградской области (использование процессинга), низкая доля инновационной продукции и низкая производительность труда.

Тем не менее, в Волгоградской области существуют все предпосылки для дальнейшего успешного развития туризма, для повышения инвестиционной привлекательности региона. По отдельным параметрам инвестиционного потенциала Волгоградской области выявлены следующие моменты:

- трудовой и инновационный потенциал области оценивается выше среднего по регионам России уровня;
- потребительский, производственный, финансовый и природно-ресурсный потенциал области рассматриваются на среднем среди регионов уровне;
- стабильно ниже среднероссийского уровня находится инфраструктурный потенциал области.

Анализ отдельных составляющих инвестиционного риска на протяжении последних пяти лет показывает:

- законодательный, финансовый и социальный виды рисков более существенны для региона;
- уровень криминального и экологического видов риска оказывает среднее влияние на общий уровень инвестиционного риска региона;
- наиболее низким в течение рассматриваемого срока был политический риск.

Среди первостепенных задач развития области следует назвать улучшение качества жизни населения; улучшение/сохранение конкурентоспособности расположенных в регионе предприятий промышленности и сферы услуг; привлечение в регион новых предприятий, ресурсов; улучшение степени идентификации граждан с территорией своего проживания; создание уровня известности выше регионального (национального); улучшение управления; повышение культурной привлекательности и улучшение инфраструктуры региона (проведение Чемпионата Мира по футболу).

Таким образом, маркетинг территории подразумевает философию, требующую ориентации всей системы власти и менеджмента на потребности целевых групп потребителей товаров и услуг территории. Не один отдел администрации или специальное предприятие, а все отвечающие за судьбу региона должны ориентироваться на потребности клиентов и целевые группы, а также на создание лучших по сравнению с другими территориями конкурентных преимуществ для пользы клиентов.

*Стебеняева Т.В., канд. экон. наук
глав. спец. кафедры
Ларина Т.С.
методист кафедры*

*Институт международного учета и управления
г. Москва, Россия*

ФОРМАЛИЗАЦИЯ ДИДАКТИЧЕСКОГО КОНТЕНТА АДАПТИВНЫХ ЭЛЕКТРОННЫХ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ РЕСУРСОВ НА ОСНОВЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СТАНДАРТОВ

В конце XX века система образования в России во многом использовала ранее сформировавшиеся традиции и накопленный еще в советский период потенциал. Однако происходящее в последние годы стремительное обновление основ всех сфер жизнедеятельности общества предъявляет новые требования к современной системе образования, которая должна готовить квалифицированных и ответственных специалистов, способных легко адаптироваться к окружающим условиям существования. Сегодня в большинстве сфер жизнедеятельности общества темпы смены технологий значительно опережают темпы смены поколений населения.

Отсюда вытекает необходимость постоянного повышения квалификации, обновления знаний и освоения новых видов деятельности

всеми членами общества. В связи с этим главной задачей системы образования должно стать создание интеллектуального потенциала страны, развитие индивидуальных способностей каждого индивида и воспитание у него деловых и морально-нравственных качеств, удовлетворяющих запросам информационного общества. Поэтому одной из приоритетных целей развития образовательного учреждения (ОУ) является создание условий для того, чтобы каждый обучаемый смог получить тот уровень образования и ключевых профессиональных компетенций, которые соответствуют его способностям, интересам и возможностям.

В настоящее время система образования в России находится в стадии реформирования, которое, по своей сути, связано с переходом от парадигмы массового обучения к парадигме личностно-ориентированного образования. Одним из ключевых направлений реформирования является модернизация сферы образования на основе внедрения в образовательный процесс инновационных педагогических технологий и создания открытой адаптивной информационной образовательной среды. При этом базовой компонентой реформирования образовательного процесса должна стать переориентация деятельности контингента обучаемых на организацию самостоятельного обучения. Актуальность такой направленности реформирования сферы образования подтверждается современными психолого-педагогическими исследованиями проблемы «самообучающейся» личности. Авторами этой концепции являются Л. Томас и Ш. Харри-Аугстайн. Они понимали процесс обучения как конструирование/реконструирование смыслов в направлении повышения их соответствия личным целям и реальным отношениям индивида. «Созидание смыслов, процесс достижения личностного знания и есть обучение». В числе основных принципов «самообучающейся» личности ими декларировались:

- необходимость обучения обучению ради его эффективности;
- обучение обучению как развитие способности контролировать, и перестраивать в определенные периоды жизни сами процессы конструирования смыслов;
- свобода самообучающейся личности во взаимодействии со смысловой системой интеллектуального фонда культуры [8].

Создание педагогической системы для самостоятельного обучения основывается на двух неразрывно связанных между собой компонентах – опосредованного и непосредственного. Опосредованный компонент направлен на развитие у обучаемых способности к осмысленному и самостоятельному обучению, стремления к использованию новых форм представления дидактического контента и, в конечном счете, на формирование у обучаемых потребности к самообразованию на всю жизнь. Непосредственный компонент направлен на эффективное формирование у контингента обучаемых ключевых профессиональных компетенций как конечного результата их подготовки к применению полученных ими через

процесс развития самостоятельного обучения знаний, навыков и умений на основе использования современных информационно-коммуникационных технологий (ИКТ).

С точки зрения дидактических возможностей педагогической технологии самостоятельного обучения основное направление ее организации заключается не в совершенствовании отдельных составляющих, а в создании условий, стимулирующих обучаемых к высокой познавательной активности и самостоятельному обучению.

Функционирование педагогической технологии самостоятельного обучения опирается на широко известные проблемно-исследовательские подходы в обучении, а так же новые формы представления дидактического контента, что позволяет обучаемым получать знаний, умений и навыков в совместной и/или индивидуальной повседневной деятельности и закреплять ключевые профессиональные компетенции. Эта технология развивает у обучаемых не только способности к самостоятельному мышлению и принятию решений, но и умения грамотно выполнять ключевые профессиональные компетенции в практической деятельности. Благодаря этому педагогическая технология самостоятельного обучения способствует эффективному решению проблемы личностно-ориентированного образования [6].

Развитие индивидуализации образовательного процесса происходит путем создания условий для мотивации обучаемых к самостоятельному обучению на основе проектирования индивидуальных заданий, адаптированных к их индивидуальным способностям и уровню полученных знаний. При этом обучаемые не только получают реальную возможность развивать свои творческие способности с учетом индивидуальных способностей и базового уровня знаний, умений и навыков, но и устойчивую мотивацию к их оценке применительно к уровню ключевых профессиональных компетенций.

Важным фактором регулярной оценки (тестирования) уровня знаний, умений и навыков, полученных обучаемыми в ходе самостоятельного обучения, с педагогической точки зрения является конфиденциальность полученных результатов и комментариев к ним. Такой подход открывает для обучаемых дополнительные возможности самостоятельной регуляции образовательного процесса с учетом полученных результатов, индивидуальных консультаций преподавателя, методических указаний и рекомендаций по изучению дидактического контента конкретного электронного образовательного ресурса (ЭОР).

Применение в рамках педагогической технологии самостоятельного обучения ЭОР, разработанных на основе современных ИКТ, кардинально расширяет ее дидактические возможности и повышает самостоятельность обучаемых в процессе освоения ключевых профессиональных компетенций. Под воздействием этих возможностей происходит развитие новых активно-

деятельностных форм (интерактивные и мультимедийные ЭОР, виртуальные практикумы, компьютерные тесты и др.) и содержания образовательного процесса, а так же повышает результативность самостоятельной работы обучающихся. Принципиально новое наполнение содержания образовательного процесса и повышение его качества создают реальную возможность для расширения функциональной самостоятельности работы, которая необходима обучаемым в современных условиях для достижения ими в результате образовательного процесса ключевых профессиональных компетенций при минимальных затратах времени на поиск и усвоение необходимого дидактического контента.

Современные интерактивные ЭОР интегрируют в себе различные педагогические технологии и подходы к представлению в них дидактического контента для активизации самостоятельного изучения в повседневной деятельности обучающихся содержания предметной области, представленной в виде новых форм и объектов, с которыми можно взаимодействовать в ходе обучения. Благодаря применению интерактивных ЭОР происходит формирование принципиально новой информационной образовательной среды, погружение в которую стимулирует обучающихся к активизации усилий самостоятельного обучения. При этом преподаватель практически всегда имеет возможность для опосредованного управления образовательным процессом, варьируя формы и объемы представления дидактического контента. По сути, интерактивные ЭОР выполняют роль индивидуального консультанта с неограниченными возможностями взаимодействия с каждым обучаемым независимо от времени и места с учетом индивидуальной траектории каждого обучаемого по конкретному предмету.

Сегодня большинство ключевых профессиональных компетенций формируются на стыке нескольких дисциплин, в рамках которых реальное изучение явлений и процессов существенно затруднено. В таких условиях в качестве альтернативы целесообразно задействовать способности обучающихся к абстрактному мышлению, а так же использовать современные технологии компьютерного моделирования и мультимедийные возможности ЭОР. Такой подход обеспечивает реалистичное представление изучаемых объектов и процессов, поскольку интерактивный дидактический контент позволяет обучаемым воздействовать на эти объекты и процессы и изучать их ответные реакции, а компьютерное моделирование имитирует характерные свойства изучаемых объектов и реальные особенности исследуемых процессов. Сегодня в этом заключается один из главных положительных результатов практического применения преимуществ и достоинств дидактического контента современных образовательных технологий, функционирующих на основе адаптивных ЭОР.

Применение адаптивных ЭОР в педагогической практике расширяет границы использования индивидуальных образовательных траекторий

обучаемых, которых предполагают несколько направлений своей реализации: содержательное – путем разработки вариативных учебных планов и образовательных программ, определяющих индивидуальную образовательную траекторию; деятельностное – путем разработки и внедрения специальных педагогических технологий; процессуальное – путем решения некой совокупности организационных вопросов [2].

Однако для совершенствования образовательного процесса в целом и повышения самостоятельности обучаемых на основе индивидуальных образовательных траекторий необходимо шире внедрять в педагогическую практику адаптивные ЭОР, дидактический контент которых можно достаточно легко и оптимально перестраивать по структуре и содержанию.

Разработка и использование в образовании таких сложных технологических систем как адаптивные ЭОР предполагает наличие системы стандартов и соглашений, адекватных условиям их применения. Архитектура среды обучения таких систем формируется стандартами на интерфейсы, форматы, протоколы обмена информацией с целью обеспечения мобильности, интероперабельности, стабильности, эффективности и других качеств, необходимых при создании адаптивных ЭОР [1, с.260].

Сегодня ведущими в мире организациями по разработке сложных технологических систем информатизации образования и развития отраслевых стандартов являются ADL, AICC, ARIADNE, CEN/ISSS, EdNA, DCMi, GEM, IEEE, IMS, ISO, PROMETEUS. Их деятельность направлена на:

- создание концептуальной модели стандартизации в системе открытого образования (IEEE);
- разработку архитектуры технологических систем в образовании AICC, IMS, ISO/IEC JTC1 SC36;
- разработку внутренних стандартов и спецификаций для корпоративного обучения и переподготовки персонала компаний (AICC);
- решение задач в области телематики и мультимедиа в образовании для Европейского Сообщества (ARIADNE, PROMETEUS);
- формирование учебного контента для учебных заведений, ориентированных на Интернет-обучение (проект SCORM) [5, с. 202].

Для того, чтобы современные ЭОР обладали высоким уровнем адаптивности, интерактивности и мультимедийности была реализована принципиально новая концепция их построения на основе объектного принципа. В результате разделения адаптивных ЭОР на объекты (отдельные модули) постепенно уходят в прошлое большие по объемам и негибкие по структуре массивы учебной информации и становятся все более востребованными многократно используемые модульные объекты обучения (MLO - Module Learning Object). Основное преимущество последних заключается в их легкой доступности для поиска на сервере образовательного

учреждения (ОУ) и включения в состав индивидуальных образовательных траекторий.

Важнейшим принципом формирования информационной структуры и использования дидактического контента адаптивных ЭОР является декомпозиция ключевых профессиональных компетенций и разработка на этой основе модульных объектов обучения. Они состоят из неделимых элементов дидактического контента, информационная структура которых по своему функциональному назначению соответствует ключевым профессиональным компетенциям. Модульные объекты обучения объединяются в адаптивные ЭОР по определенному алгоритму.

Разработка отдельных модулей адаптивных ЭОР может вестись в различных средах и различными авторами. В готовом виде они доступны для использования из репозитория (базы данных), обычно размещаемой на сервере ОУ. Каждый модуль представляет собой элементарный объект обучения и включает в себя:

- дидактический текстовый или мультимедийный контент;
- глоссарий дидактического контента, в котором расшифровываются его основные понятия;
- инструментарий для информационного обсуждения дидактического контента обучаемыми (чат, форум, интерактивная доска и др.);
- набор практик для закрепления полученных знаний;
- инструментарий для контроля уровня знаний обучаемых (наборы тестов, контрольных вопросов и программ для тестирования);
- наборы метаданных изучаемого объекта или предметной области;
- инструментарий для информационной обработки содержания изучаемого объекта или предметной области.

Множество модульных объектов обучения, объединенных в определенной последовательности (линейной или иерархической) в один ЭОР образуют дидактический контент учебного курса. В результате такого объединения формируется структура агрегированного модульного объекта обучения (Aggregated MLO). Объединение агрегированных модульных объектов обучения позволяет естественным образом формировать программы обучения.

Условием эффективного размещения адаптивных ЭОР и их отдельных модулей в репозитории является минимизация информационного наполнения неделимых элементов дидактическим контентом. Для обеспечения оптимизации индивидуальных траекторий обучаемых по семантическому и временному показателям предварительно выполняется детальная декомпозиция ключевых профессиональных компетенций.

В качестве информационной технологии создания подобного репозитория может использоваться международный стандарт SCORM (Sharable Content Object Reference Model – эталонная модель переносимого объекта контента). Стандарт SCORM специально создавался, с одной

стороны, для обеспечения устойчивой модели реализации электронного обучения, а с другой - обеспечения четкими критериями для разработки программного обеспечения и ЭОР. По своей сути, SCORM представляет собой стандарт на разработку дидактического контента электронного обучения. По данному стандарту дидактический контент дисциплины, модуля, темы или отдельного раздела представляет собой набор информационных объектов, описанных определенным образом с использованием наборов метаданных [7].

Применение адаптивных ЭОР в образовательном процессе основывается на формировании наборов метаданных. В метаданных обычно представлены элементы дидактического контента адаптивных ЭОР и выполняемых им административных функций. Широко известным примером набора элементов метаданных является Дублинское ядро (Dublin Core, DC). Действующая версия спецификаций Дублинского ядра DC 1.1 была принята в качестве стандарта специально учрежденной для этой цели организацией - Инициативой по метаданным Дублинского ядра (Dublin Core Metadata Initiative, DCMI) в 1999 году. Впоследствии она приобрела статус официальных стандартов Организации национальных стандартов информационных технологий США – NISO (стандарт NISO Z39.85-2001) и Международной организации стандартизации – ISO (стандарт ISO: 15836-2003). Версия DC 1.1. включает 15 элементов метаданных. К ним относятся:

1. Title (название ЭОР).
2. Creator (лицо, организация или служба, ответственная за подготовку содержания ЭОР).
3. Subject (тема, содержание ЭОР).
4. Description (описание содержания ЭОР в свободной форме).
5. Publisher (лицо, организация или служба, обеспечивающая доступ к ЭОР).
6. Contributor (другие участники подготовки содержания ЭОР, кроме указанных в п.2).
7. Date (дата создания или предоставления доступа к ЭОР).
8. Type (жанр, категория или другие характеристики назначения ЭОР).
9. Format (характер представления ЭОР).
10. Identifier (точная ссылка на ЭОР).
11. Source (ссылка на источник, из которого произведен данный ЭОР).
12. Language (язык представления ЭОР).
13. Relation (ссылка на ресурс, связанный с данным ЭОР).
14. Coverage (область пространства, времени и т.д., к которой относится содержание ЭОР).
15. Rights (права интеллектуальной собственности на ЭОР и т.п.).

Достигнутое соглашение о составе элементов метаданных Дублинского ядра фиксирует состав принадлежащих ему элементов [4].

Однако при практическом их использовании нет возможности обеспечения однозначной интерпретации их смысла разными пользователями.

Наборы метаданных разрабатываются с различными целями (например, для описания различных информационных объектов) и различными организациями, которые предпринимают в случае целесообразности усилия по распространению и стандартизации своих разработок. В том случае, если набор элементов метаданных рассматривается и принимается соответствующей уполномоченной организацией (например, International Standard Organisation, ISO), он становится официальным стандартом метаданных [5, с.378]. Однако, поскольку в реальности существуют различные наборы метаданных и различными информационными системами, использующие их, то возникает проблема разработки специальных форматов обмена метаданными между ними.

Применение технологических стандартов при создании адаптивных ЭОР обеспечивает:

- повышение эффективности создания и применения дидактического контента как в учебно-методическом обеспечении, так и в процессе обучения;

- устойчивость и стабильность – дидактический контент не подвергается переделкам для взаимной стыковки модулей, благодаря заложенным в стандарты системным и межсистемным соглашениям;

- доступность – дидактический контент легко доступен, так как хранится в известных форматах и доставляется обучаемым при помощи стандартных механизмов и приемов;

- переносимость – дидактический контент мобилен, поскольку адаптивные ЭОР построены по модульному (объектному) принципу и, соответственно, ориентированы на процессы декомпозиции и композиции;

- масштабируемость (расширяемость) – достигается принципами иерархии и модульности, заложенными в систему стандартов;

- множественность применения – объектный принцип, стандартизация представления дидактического контента, открытость стандартов и размещение информации на серверах ОУ позволяют многократно его использовать;

- актуализация – достигнутые применением стандартов стабильность и множественность применения, в свою очередь, позволяют добиться актуальности дидактического контента, поскольку их коррекция производится централизованно;

- интероперабельность – создатели новых технологических систем ориентируются в форматах дидактического контента по общим принципам стандартизации, базирующихся на полиморфизме сообщений и динамическом связывании, что позволяет применять их в новых функциональных системах.

- разделяемость – один и тот же модуль ЭОР может быть одновременно использован (разделен) в нескольких приложениях, поскольку не требуется его модификация в зависимости от приложения;

- технологичность – создание новых форм представления дидактического контента происходит с максимальным использованием уже имеющихся и известных по интерфейсам, параметрам и функциям инструментов [3, с.193].

Таким образом, применение международных стандартов при проектировании и разработке адаптивных ЭОР на основе современных ИКТ, обеспечивает переход российской системы образования на личностно-ориентированное обучение и индивидуальные образовательные траектории. Использование принципиально новых форм дидактического контента позволяет формировать реальные динамические траектории индивидуального обучения и, тем самым, способствует дальнейшему развитию индивидуализации образовательного процесса в зависимости от способностей обучаемых и уровня знаний, приобретаемых ими в процессе обучения, а так же освоению ими ключевых профессиональных компетенций.

Исследование выполнено при финансовой поддержке российского гуманитарного научного фонда, проект №11-06-00054а «Модели и методы формализации содержания образовательных дисциплин и контроля его усвоения на основе понятийной сети знаний».

Использованные источники:

1. Башмаков А., Башмаков И. Разработка компьютерных учебников и обучающих систем. – М.: Информационно-издательский дом «Филинь», 2003. – 616с.
2. Гормин А. Модели индивидуальных траекторий обучения. // Директор школы. – 2007. – №1. – С.69-74.
3. Князева М.Д., Трапезников С.Н. Информационные технологии в образовании: Компьютерное сопровождение образовательного процесса: Монография. – М.: РЭУ им. Г.В. Плеханова, 2010. – 220с.
4. Манцивода А.В. Система метаописаний Dublin Core [Электронный ресурс]. Код доступа: <http://teacode.com/concept/eor/dc.html>.
5. Соммервилл И. Инженерия программного обеспечения, 6-е изд.: Пер. с англ. – М.: «Вильямс», 2002. – 624с.
6. Федоров С.Е. Новое качество образования и его оценка при реализации компетентностного подхода. // Образование и инновации, 2008, №11.
7. Advanced Distributed Learning. SCORM-2004. / Перевод с англ. Е.В. Кузьминой. – М.: ФГУ ГНИИ ИТТ «Информика», 2005. – 29с.
8. Harri-Augstein S., Thomas L. Self-organized learning and the relativity of knowing: towards a conversational methodology. // Constructs of sociality and individuality / P. Stringer, D. Bannister (Eds.) London etc.: Academic press, 1979. P.115-132.

*Степанова В.А.
студент 1курса СВФУ им.М.К.Аммосова
Финансово-экономический институт
Россия, г.Якутск*

РОЛЬ РОДИТЕЛЕЙ В ВЫБОРЕ ПРОФЕССИИ ДЛЯ РЕБЁНКА

Выбор профессии это очень важный элемент в жизни каждого человека, именно этот выбор решает судьбу. Если человеку нравится его профессия, то его деятельность будет особо успешна, внутренний мир в гармонии и тяга к совершенствованию в своей сфере деятельности. По словам специалистов, 70% своей жизни человек проводит на работе, если же ему не нравится его работа, то через 5 лет его жизнь "урежется", начинаются различные психопатические болезни, нарушаются психоневрологическая система, на 20% повышается уровень риска для возникновения разного рода профессиональных болезней.

Исходя из всего вышеперечисленного, чётко становится ясно, что для совершения правильного выбора профессии для ребёнка, необходимо отнестись к этому очень серьёзно и ответственно. На этот вопрос вместе со школой несут ответственность и родители.

По утверждённому закону "О правах ребёнка" в Республике Саха (Якутия) согласно статье 26 независимо от возраста родителей, от их профессии и социального статуса ребёнок обязан развиваться как субъект общества и получив соответствующее воспитание стать человеком полезным для родины и своего народа.

Во всём мире существует более 7000 различных профессий, кроме того из-за научного и технического прогресса ежегодно в эту статистику вносится более 500 различных изменений. Поэтому ребёнок должен иметь своё мировоззрение, быть подготовленным к жизнедеятельности, иметь профессию и быть конкурентоспособным. Для этого в первую очередь должны создаваться условия для становления личности ребёнка и его ценностных ориентаций. Другими словами ребёнок должен приобрести свои жизненные цели и ориентиры, свой путь деятельности, который будет полезен не только для него, но и для общества. Под этим девизом с большим вниманием проводятся различного рода воспитательные работы.

Как показывает житейский опыт, у ребёнка с малых лет спрашивают о том, какую профессию он выберет в будущем. Маленькие мальчики говорят, что станут космонавтами, милиционерами, пожарниками, в общем героические профессии, а вот девочки в основном хотят стать воспитателями, врачами и продавцами. Но со временем, во время роста и развития ребёнка, этот вопрос исчезает до того момента, пока он не поступит в старший класс. Это и является одним из больших ошибок родителей в воспитании ребёнка для правильного выбора профессии.

По словам психологов, ребёнок в 15-17 лет очень сильно развивается в физическом, умственном, человеческом плане. В этом периоде он ищет свой путь в жизни, свой способ реализации в обществе, он пытается стать взрослым человеком, это время становления его нравственных понятий и принципов. В этом возрасте ребёнок как никогда нуждается в помощи и поддержке близких ему людей, именно поэтому родителям необходимо очень внимательно относиться к своим детям и стать хорошими советчиками. В 2012 году был проведён социологический опрос в школах Амгинского, Усть-Алданского, Таттинского улусов, где были охвачены 2 гимназии, 2 лицея, 4 средних школ с углубленным изучением отдельных предметов, 1 малокомплектная средняя школа. Опрос проводился среди учеников с 9-11 классы и всего было опрошено 345 учащихся. По результатам опроса 71% уже определились с выбором профессии, 87,9% определились с учебным заведением, 83,2% хотят поступить в ВУЗ, 15,4% выбрали техническое образование, 2% планируют стать рабочими.

Исходя из результатов опроса ясно, что 26,9% учащихся из 149 обучающихся в 11 классе ещё не определились с выбором профессии, хотя до окончания школы оставалось лишь 2 месяца. Некоторые из них объясняют это тем, что всё зависит от результатов ЕГЭ, некоторые просто ждут когда определятся их друзья, а сторонники третьей позиции не могут определиться с учебным заведением, например колеблется выбор между СВФУ и ЯГСХ.

Так же в опросе существовал такой вопрос: "Чья роль наиболее велика в выборе твоей профессии?". Его задали 149 учащимся 11 классов и их ответы были таковы:

Советую родители - 22,8%.

Семейная традиция - 2%.

Советы учителей и классного руководителя - 4,2%.

Чисто своё решение - 65,1%.

События СМИ - 2%.

Советы друзей - 3,3%.

Другие факторы - 1,3%.

Результаты опроса показывают, что роль родителя на выбор профессии на много меньше чем его собственное решение. Но это, на мой взгляд не совсем положительная ситуация, так как за не имением полноценного жизненного опыта он может ошибиться в своей деятельности и в оценке своих способностей, как раз поэтому родитель должен объективно оценить способности, желания и предпочтения ребёнка, а так же исследовать развитие общества, его требования и изменения на рынке труда, после чего сделав определённые выводы посодействовать на принятие решения ребёнком.

Использованные источники:

- Солдатова С. Д. "Профориентация", издательство Сфера, город Якутск, 2013 год.

*Степанова В.М, к.э.н., доцент
доцент
Пермский государственный национальный
исследовательский университет
Россия, г. Пермь*

ОБЕСПЕЧЕНИЕ СТАБИЛЬНОСТИ РОССИЙСКОГО БАНКОВСКОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ

По мнению отечественных ученых, стабильность банковской системы заключается в достижении равновесного состояния на каждый конкретный момент времени за счет саморегулирования собственной деятельности, адаптации к внешним и внутренним условиям функционирования, а также благодаря продуманной организации и эффективному управлению банковским сектором страны, направленному на достижение положительного эффекта для экономики всего государства [3, с. 28]. Обеспечением стабильности банковской системы в стране занимается Банк России через функции регулирования и надзора. Поэтому можно сказать, что надзор и регулирование банковской деятельности выступают одним из основных условий и факторов обеспечения финансовой стабильности.

В результате анализа организации и исполнения Банком России функции надзора и регулирования деятельности коммерческих банков нами были получены следующие результаты.

Кризисные явления на мировых финансовых рынках придали особую остроту дискуссиям о совершенствовании банковского надзора за деятельностью кредитных организаций. В данной полемике принимают участие ведущие деятели науки, руководители влиятельных экономических и финансовых институтов, широкий круг специалистов [4, с. 29]. Своевременное предвидение и корректировка возможных проблем в банковском секторе создают надежный фундамент функционирования всей финансовой системы. В этой связи роль превентивного (упреждающего) банковского надзора является первостепенной.

В целом направления совершенствования банковского надзора в Российской Федерации можно обобщить в два крупных блока:

- 1) совершенствование общих принципов и методов банковского надзора;
- 2) совершенствование отдельных направлений и видов деятельности банковского надзора.

В условиях современной сложившейся в банковском секторе ситуации актуальной задачей становится упреждение негативных действий со стороны кредитных организаций для банковской системы, кредиторов и вкладчиков.

Кризис поставил перед регулированием серьезные вопросы. Регуляторы всего мира активно ищут на них ответы и уже почти их нашли. Как было

изучено в первой главе, цель банковского регулирования, состоит в достижении устойчивого роста экономики некоего оптимального состояния. Регулирование по своей линии должно обеспечить для достижения указанной цели необходимые условия - правовые, организационные, административные. По определению директора департамента банковского регулирования и надзора Банка России А.Ю. Симановского, реальная цель современного банковского регулирования должна быть определена как индивидуальная устойчивость банков (банковских групп) в течение всего цикла [5, с. 23]. Данное мнение разделяет П.В. Ушанов: - Наблюдение как функция управления должна учитывать не только особенности конкретной платежной системы как объекта управления (стратегически), но и особенности фазы экономического цикла, в котором пребывает народное хозяйство и мировая экономика в целом (тактически) [6, с. 20].

Достигнута ли регулированием поставленная цель? Кризис показывает, что нет. По мнению А.Ю. Симановского, для достижения целей регулирования деятельности коммерческих банков как контрциклического инструмента макроэкономики необходима реализация двух рисков:

- индивидуальных рисков, т.е. рисков, причины которых кроются в дефектах управления либо в стрессах индивидуального характера. Соответственно, величина требований к капиталу каждого банка должна определяться тем, насколько качественно банк управляет рисками. При этом главным критерием качества управления рисками должно быть соблюдение банком регулярных норм и рекомендаций;

- системных рисков. Для их снижения А.Ю. Симановский предлагает создать систему обязательного банковского страхования с государственным финансовым участием на стартовом этапе.

Предлагаемые А.Ю. Симановским подходы структурно сводятся к трансформации системы банковского регулирования из одноуровневой в двухуровневую. Обеспечивая защиту системной устойчивости, они одновременно могут снизить регулятивную нагрузку на банки, действительно хорошо управляемые, равно как и создать стимулы для повышения банками качества управления. Одним из главных условий достижения положительного результата от реализации этих подходов является риск-ориентированный, содержательный надзор. Для России последнее предполагает внесение соответствующих изменений в законодательство.

Идеи А.Ю. Симановского о неэффективности мер индивидуальной защиты отдельно взятого банка от стрессовых ситуаций посредством поддержания определенного уровня собственных ресурсов в виде резервируемого капитала и/или ликвидности и целесообразности перехода к системе коллективной безопасности банковского сектора разделяет главный экономист отдела контроля за рисками в частных платежных системах Департамента регулирования расчетов Банка России А.Л. Кузьмин [7, с. 35].

Он также разделяет мнение о необходимости создания системы обязательного банковского страхования (СКБ): - Потенциально возможно, что в банковской системе, например из 100 банков, эффективность вложения одного рубля в СКБ будет соответствовать эффективности создания резервного фонда одного банка в размере 20 рублей, а в банковской системе из 1000 банков вложение банком одного рубля в СКБ будет соответствовать его резервному фонду в размере 500 руб.

Представляется интересным парадигма регулирования А.Л. Кузьмина: «Достаточность и управляемость ресурсов, обеспечивающие достижение динамично меняющихся целей», которая ориентирована на обеспечение оптимального управления рисками в течение отдельно взятого операционного дня, а ее раскрытие должно отразить динамику изменения как целей управления в течение операционного дня, так и требований к объему ресурсов, а также возможностям перераспределения ресурсов.

Деятельность Банка России в соответствии с Федеральным законом «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» направлена на поддержание стабильности банковской системы Российской Федерации, защиту интересов вкладчиков и кредиторов. Основным инструментом выполнения задач в сфере банковского регулирования и банковского надзора является развитие риск-ориентированного надзора, включая вопросы системных рисков. Соответствующая работа в сфере банковского регулирования и банковского надзора проводится в русле выполнения принятых Российской Федерацией на высшем уровне обязательств по реализации решений «Группы 20».

В рамках развития риск-ориентированного надзора обеспечивается:

- дальнейшее развитие содержательных подходов к организации надзора, в том числе на консолидированной основе, направленных на повышение качества надзорной оценки экономического положения банков, выявление проблем в их деятельности на ранних стадиях их возникновения, своевременное и адекватное применение корректирующих мер;

- развитие подходов к надзору за кредитным риском, включая совершенствование оценок активов;

- совершенствование подходов к надзору за риском ликвидности, ориентированных прежде всего на оценку состояния систем управления риском ликвидности в кредитных организациях, уровня и характера риска ликвидности в российском банковском секторе;

- совершенствование подходов к регулированию и управлению рисками, связанными с использованием кредитными организациями современных информационных систем, в том числе систем дистанционного банковского обслуживания, для предотвращения случаев нанесения ущерба интересам клиентов этих организаций и вовлечения таких организаций в противоправную деятельность;

— дальнейшее совершенствование отчетности, составляемой и представляемой кредитными организациями, в том числе на консолидированной основе, в целях получения полной информации о характере и размерах принимаемых рисков и процедурах управления ими, позволяющей осуществлять постоянный мониторинг основных рисков (кредитного, ликвидности, странового, операционного и др.);

— уточнение полномочий Банка России по осуществлению консолидированного надзора за деятельностью кредитных организаций, а также требований по раскрытию кредитными организациями, банковскими группами и банковскими холдингами информации о своей деятельности с учетом международно признанных подходов.

Проводится работа по реализации подходов, предусмотренных документом Базельского комитета по банковскому надзору “Международная конвергенция измерения капитала и стандартов капитала: новые подходы” (Базель II).

В качестве одного из элементов контрциклического регулирования Центральный банк России предложил формирование кредитными организациями динамических резервов. Создание данных резервов будет осуществляться банками в период фазы экономического роста, что позволит в благоприятный период их деятельности обеспечить определенный “запас прочности” банковской системы и снизить волатильность финансовых результатов деятельности кредитных организаций на различных стадиях экономического цикла и, соответственно, смягчить их негативное влияние на величину собственных средств (капитала) кредитных организаций.

В целях поддержания стабильности банковской системы и защиты интересов вкладчиков и кредиторов продолжена разработка и законодательное закрепление норм, предусматривающих:

— создание механизма оценки деловой репутации руководителей и владельцев кредитных организаций, расширение надзорных полномочий Банка России по сбору информации и ведению баз данных о лицах, деятельность которых привела к нарушениям законодательства Российской Федерации и нанесению ущерба финансовому положению кредитной организации;

— закрепление за Банком России права на обработку персональных данных, полученных Банком России в рамках выполнения возложенных на него функций;

— совершенствование процессов слияния и присоединения, предусматривающих возможность участия в реорганизации юридических лиц (в том числе кредитных организаций) различных организационно-правовых форм;

— обязанность номинальных держателей предоставлять кредитной организации сведения о владельцах акций кредитной организации и о владельцах акций акционерных обществ, оказывающих косвенно (через

третьих лиц) существенное влияние на решения, принимаемые органами управления кредитной организации, включая третьих лиц, посредством которых осуществляется косвенно существенное влияние на решения, принимаемые органами управления кредитной организации, что позволит своевременно как Банку России, так и кредитным организациям — эмитентам акций получать информацию о лицах, участвующих в уставных капиталах последних;

— упрощение эмиссии ценных бумаг в части итогов их выпусков (отмена обязательности регистрации отчета об итогах выпуска ценных бумаг), отмену ограничения объема выпуска облигаций уставным капиталом, а также рационализацию контроля за соблюдением требований законодательства Российской Федерации и нормативных актов Банка России, в частности, путем установления дополнительных мер воздействия в отношении приобретателей, нарушивших требования законодательства Российской Федерации и нормативных актов Банка России;

— привлечение организаций федеральной почтовой связи для осуществления отдельных технологических операций, связанных с осуществлением банковских операций.

Также проводится работа по определению на законодательном уровне полномочий Банка России по установлению требований к системам управления рисками в кредитных организациях, включая определение перечня вопросов, относимых с учетом особенностей банковской деятельности к компетенции наблюдательного совета (совета директоров) кредитных организаций, требований к составу совета директоров (наблюдательного совета) в кредитных организациях и процедурам принятия решений советом директоров (наблюдательным советом).

Учитывая необходимость поддержания стабильности банковской системы и защиты законных интересов вкладчиков и кредиторов банков, Банк России совместно с Правительством Российской Федерации проводит работу, направленную на реализацию положений Федерального закона от 18 июля 2009 г. № 181-ФЗ “Об использовании государственных ценных бумаг Российской Федерации для повышения капитализации банков”.

Продолжается работа по созданию правовых условий для взаимодействия Банка России и аудиторских организаций по вопросам деятельности кредитных организаций, банковских групп и банковских холдингов, а также законодательного закрепления полномочий Банка России по регулированию деятельности кредитных организаций по доверительному управлению средствами общих фондов банковского управления.

В целях дальнейшего повышения степени защиты интересов кредиторов и вкладчиков банков и эффективности функционирования системы страхования вкладов при условии сохранения на адекватном уровне средств фонда обязательного страхования вкладов предполагается рассмотреть вопрос о расширении круга лиц, на которых распространяется действие

Федерального закона “О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации” (за счет физических лиц, занимающихся предпринимательской деятельностью без образования юридического лица).

Инспекционная деятельность Банка России сосредоточена прежде всего на выявлении в деятельности кредитных организаций признаков неустойчивого финансового положения и ситуаций, угрожающих стабильности банковской системы и законным интересам вкладчиков и кредиторов кредитных организаций:

- оценка банками кредитного риска (включая достоверное отражение в учете и отчетности просроченной задолженности, адекватное формирование резервов на возможные потери по ссудам), его влияния на капитал и в целом финансовую устойчивость кредитных организаций;

- анализ состояния ликвидности в кредитных организациях и используемых методов оценки и инструментов управления риском потери ликвидности;

- проверка состояния расчетной дисциплины, своевременности проведения кредитными организациями платежей клиентов;

- выявление сомнительных операций, в том числе на предмет наличия многоступенчатых схем проведения расчетов, направленных на увеличение собственных средств (капитала) кредитных организаций за счет ненадлежащих активов в целях “регулирования” величины капитала и значений обязательных нормативов;

- соблюдение требований законодательства и нормативно-правовых актов в области противодействия легализации доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма;

- проверка использования кредитными организациями средств государственной поддержки и выполнения требований нормативных актов Банка России, регламентирующих порядок предоставления кредитов Банка России.

Развитие системы внутреннего контроля качества инспекционной деятельности включает текущий мониторинг хода и результатов проверок структурообразующих кредитных организаций и кредитных организаций, имеющих признаки проблемности, а также оперативный анализ качества актов таких проверок.

Банк России проводит работу по исполнению законодательства в сфере противодействия легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма, уделяя особое внимание поддержанию на необходимом качественном уровне условий, обеспечивающих эффективную реализацию кредитными организациями норм соответствующего законодательства.

Вопрос о степени и характере участия в процессе надзора за банковской деятельностью центральных банков с начала 90-х годов прошлого столетия

широко обсуждается мировой общественностью [8, с. 13]. Основные доводы в пользу выделения функции надзора из компетенции центрального банка:

- потенциальный конфликт интересов между целями денежной политики и надзора;
- стирание границ между различными типами финансовых институтов и нецелесообразность существования специализированных надзорных органов;
- чрезмерная концентрация полномочий в рамках центрального банка.

Основные доводы против выделения функции надзора из компетенции центрального банка:

- необходимость тесного информационного обмена между надзорными подразделениями и органами, ответственными за денежную политику
- большая сфокусированность на системной стабильности банковского сектора
- независимость центрального банка защищает надзор от внешнего давления, делая его более эффективным.

Противники уменьшения участия центральных банков в реализации функций банковского надзора и регулирования обычно выдвигают следующие доводы:

- наличие у центральных банков квалифицированных специалистов и мощной информационной базы, необходимой для осуществления надзорных функций и выполнения задач денежной и валютной политики;
- реальные возможности для предотвращения или минимизации системных рисков в банковском секторе;
- институциональная, регулятивная и бюджетная независимость центральных банков, позволяющая защищать надзор от политического лоббирования и давления.

Наиболее популярным аргументом сторонников ограничения полномочий центрального банка в сфере надзора служит тезис о конфликте интересов между такими функциями центрального банка, как достижение целей денежной политики и поддержание стабильности банковской системы. Суть этого конфликта объясняется тем, что может возникнуть ситуация, когда интересы поддержания стабильности могут вступить в противоречие с целями денежной политики. В частности, интересы снижения инфляции требуют ужесточения денежной политики, что, как правило, негативно сказывается на устойчивости кредитных организаций. В результате, центральный банк оказывается не в состоянии сосредоточиться на выполнении ни одной из своих задач.

Конечно же, такой конфликт теоретически может иметь место. Однако из этого вовсе не следует необходимость разделения функций. Нет ничего негативного в том, что центральный банк, отвечая за макроэкономическую

стабильность, принимает во внимание последствия своих действий по достижению этой стабильности для банковского сектора. Более того, именно при разделении функций между ведомствами действительно может возникнуть конфликт, поскольку решения в одной сфере неминуемо сказываются на другой. Надзор очевидным образом влияет на макроэкономическую стабильность, поскольку объемы кредитования, мультипликатор и рост денежных агрегатов сильно зависят от пруденциальных требований, предъявляемых к коммерческим банкам. Есть все основания утверждать, что в данном случае имеет место не конфликт целей, а их взаимодополняемость.

Еще одним весомым доводом в пользу ограничения надзорных функций центральных банков является опасение чрезмерной концентрации экономической власти в их руках. Неслучайно идея разделения надзорных и макроэкономических функций получила свое развитие параллельно с приданием центральным банкам большей независимости. Тезис о том, что независимость центральных банков от правительств является важнейшим институциональным условием эффективного проведения ими денежной политики, практически никем не оспаривается с 90-х годов прошлого столетия. Однако вместе с независимостью возникают опасения относительно того, насколько подобный институт с расширенными полномочиями соответствует нормам демократического общества, не приведет ли это к его бесконтрольности и концентрации риска ошибочных решений.

Так или иначе, но последнее десятилетие характеризуется если не ослаблением, то изменением позиций центральных банков в надзорной сфере. Об этом, в частности, свидетельствуют результаты специального исследования 69 стран (с развитыми и развивающимися рынками). Для изучения причин и последствий использования различных надзорных режимов были разработаны количественные индексы, отражающие степень унификации финансового надзора и участие в нем центральных банков. Так, если взять цифру 4 за показатель максимально высокого участия центральных банков в надзорном процессе, то его средняя величина для развитых стран Европы составит 1,69, а для остальных стран восьмерки - 1,6. Однако это не отражает реальной картины. Только в 19 странах выборки участие центральных банков в финансовом надзоре было признано скромным, тогда как в 41 стране оно оказалось заметным и значительным. Сказанное дает основания утверждать, что надзорные полномочия центрального банка России будут еще на протяжении длительного времени оставаться ключевыми.

Исследование направлений совершенствования методов банковского надзора и регулирования показало следующее.

В условиях финансового кризиса реальная цель современного банковского регулирования – достижение индивидуальной устойчивости

банков в течение всего цикла. Для этого необходима реализация двух рисков:

- индивидуальных рисков, что означает усиление контроля за соблюдением каждым коммерческим банком регулярных норм и рекомендаций Банка России;

- системных рисков. Для их снижения предлагается создание системы обязательного банковского страхования с государственным финансовым участием на стартовом этапе.

Предлагаемые подходы структурно сводятся к трансформации системы банковского регулирования из одноуровневой в двухуровневую. В результате возможно достижение риск-ориентированного, содержательного надзора.

Следующее направление совершенствования регулирования ориентировано на обеспечение оптимального управления рисками в течение отдельно взятого операционного дня.

Совершенствование принципов организации надзора.

В обсуждении мировой общественностью перспектив развития надзорной функции центрального банка две парадигмы:

- выделение функции надзора из компетенции центрального банка,
- против выделения функции надзора из компетенции центрального банка.

Последнее десятилетие характеризуется если не ослаблением, то изменением позиций центральных банков в надзорной сфере. Позиция российского правительства: надзорные полномочия центрального банка России будут еще на протяжении длительного времени оставаться ключевыми.

Использованные источники:

1. Бобин С.С. Развитие банковской системы в России. // Финансы и кредит. 2010. № 7. С. 28.
2. Вестник Банка России за 2012 год.
3. Криволеви́ч Е.А. Направления обеспечения стабильности банковской системы. // Финансы и кредит. 2011. № 2. С. 28-34.
4. Семкина Н.Н. Чугунов А.В. О необходимости и путях повышения эффективности контактного надзора за деятельностью коммерческих банков. // Финансы и кредит. 2010. № 35. С. 28-34.
5. Симановский А.Ю. Перспективы банковского регулирования: отдельные аспекты. // Деньги и кредит. 2009 г. № 7. -С. 23
6. Ушанов П.В. Анализ платежного оборота в системе наблюдения за платежной системой Банка России (точка зрения). // Деньги и кредит. 2010 г. № 2. -С. 20.
7. Кузьмин А.Л. Риски платежных систем: мотивированные суждения или формализованные оценки? Парадигмы надзора и наблюдения. // Деньги и кредит. 2009 г. № 11. -С. 35.

8. Мурычев А.В. Банковский надзор: каким ему быть? // Деньги и кредит. 2007 г. № 4. -С.13.

*Стрельникова Ю.С.
магистр 1 курса кафедры «Менеджмент организации»
Белгородский государственный национальный
исследовательский университет
Россия, г.Белгород*

ОСНОВНЫЕ ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ МАЛЫХ ИННОВАЦИОННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ

Ключевые слова: малые инновационные предприятия, финансирование, инвестиции

В настоящее время при переходе на инновационный тип экономики, малые инновационные предприятия играют огромную роль в развитии регионов. Благодаря своей гибкости, возможности быстрой апробации нововведений, отсутствие бюрократизма, благоприятных условий для творчества, новых технологий они обладают инновационной активностью.

Также малые инновационные предприятия способствуют воплощению в жизнь инновационных товаров и услуг, насыщению рынка, обеспечению конкурентной среды, предоставление рабочих мест.

Главной проблемой, препятствующей развитию малых инновационных предприятий, является денежные средства. Создавая предприятие для производства инновационного продукта, собственных денежных средств будет мало, поэтому нужны внешние источники финансирования.

Привлечение частных инвесторов к финансированию инновационных проектов очень сложный процесс, так как инвестиции в эти проекты, зачастую являются с большой долей риска и невозвратными, то есть при не удаче, невозможно компенсировать вложенные средства. Поэтому основными источниками финансирования малых инновационных предприятий по-прежнему остаются средства, полученные за счет федеральной поддержки.

Поддержка МИПов стала не только экономической задачей, но и политической. Поэтому правительством РФ было издано ряд законов: Федеральные законы от 2 августа 2009 г. № 217-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам создания бюджетными научными и образовательными учреждениями хозяйственных обществ в целях практического применения (внедрения) результатов интеллектуальной деятельности»; 24 июля 2007 года № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации».

Данные законы определили основы законодательной политики по развитию малого бизнеса, выделили специальные льготы, определили равный доступ к государственной поддержке.

Но также существенный вклад поддержки малых инновационных предприятий оказывают и региональные программы.

Для финансовой поддержки малых инновационных предприятий правительством Белгородской области было утверждено постановление о порядке реализации мероприятий «Поддержка начинающих малых инновационных компаний - гранты на создание инновационной компании» в нем указаны условия и порядок предоставления грантов на создание и организацию деятельности малых инновационных компаний.

Основным источником финансирования малых инновационных предприятий в Белгородской области является Белгородский областной фонд поддержки малого предпринимательства.

Белгородский областной фонд поддержки малого предпринимательства был создан в соответствии с Постановлением Губернатора Белгородской области №3 от 8 июля 2003 года.

Реализуя программы финансовой поддержки субъектов малого предпринимательства, Фонд выполняет задачу привлечения к активной предпринимательской деятельности жителей нашей области, решает проблемы наращивания предпринимательского ресурса, как одного из важнейших факторов, способствующих подъему экономики области, обеспечению занятости населения и созданию новых рабочих мест.

Кризисные явления в экономике страны обусловили необходимость разработки и внедрения правительством страны «Антикризисного пакета мер», предусматривающего реализацию следующих мероприятий по финансовой поддержке малого бизнеса:

- «Формирование (пополнение) фондов микрофинансовой организации, предназначенных для выдачи займов малым и средним предприятиям»; «Гарантийный фонд (фонд поручительств)»;
- «Лизинг».
- «Программа поддержки начинающих – гранты начинающим на создание собственного бизнеса» [3].

Посмотрим, что происходит с финансированием малого бизнеса в фонде в период с 2009-2011 годы в фонде.

В 2009-2011 годы по программе «Программа поддержки начинающих гранты начинающим на создание собственного бизнеса» малые предприятия смогли получить кредиты до 300 тысяч рублей (табл.1). Число выданных грантов составило 210 единиц. Гранты предоставлялись предприятиям из 22 районов. Колличество создаваемых рабочих мест согласно бизнес-плана инвестиционного проекта – 583. Всего было выдано грантов суммой на 149640000 руб.

Таблица 1.

Основные показатели о предоставлении субъектам малого
предпринимательства грантов в рамках мероприятия «Программа поддержки
начинающих – гранты начинающим
на создание собственного бизнеса» за период 2009-2011

№ п/п	й	Кол-во субъектов малого предпринимательства, получивших гранты, ед.	Кол-во создаваемых рабочих мест согласно бизнес- плана инвестицион- ного проекта, ед.	Сумма предоставляемых грантов, тыс. руб.
1.	2009	55	252	15025
2.	2010	210	583	61538
3.	2011	245	477	73077
Итого:		510	1312	149640

В 2009 году из федерального бюджета на реализацию программы развития малого бизнеса было направлено 15025000 руб. Количество субъектов малого предпринимательства, получивших грант – 55 ед. Рабочих мест согласно бизнес-плана – 252.

В 2010 году сумма предоставленных грантов по области составила - 61538000 руб. Субъекты малого предпринимательства, получивших гранты – 210 ед. Рабочих мест согласно бизнес-плана инвестиционного проекта – 583 ед. Количество получивших гранты малых предприятий увеличилось в 2 раза, чем годом ранее. Сумма предоставленных грантов увеличилась на 46513000 рублей по сравнению с 2009 годом.

За период 2011 году было предоставлено грантов на сумму - 73077000 руб. Количество малых предприятий, получивших гранты – 245 ед. Количество создаваемых рабочих мест согласно бизнес-плана инвестиционного проекта - 477 ед. Увеличилось число малых предприятий, получивших гранты на 35 ед., чем в 2010 году, также увеличилась сумма предоставленных грантов на 11539000 руб.

В целом на реализацию Программы затратили около 14964000 руб. соотношением различных форм господдержки малого предпринимательства. По итогам 2011 года по сравнению с 2009 и 2010 годами наблюдается положительная динамика по всем рассматриваемым показателям. А это свидетельствует о том, что во многих сферах жизни региона развивается малый бизнес.

Важнейшую роль в инновационном развитии играют малые инновационные предприятия при вузах. Ведь именно здесь рождаются многие идеи для новых малых инновационных предприятий. Но одной из главных проблем применения научных разработок на практике является

Высшим учебным заведениям необходимо три источника финансирования своих разработок: помощь из бюджета, государственные гранты и гранты от частных компаний.

Так же для поддержки малых инновационных предприятий на территории Белгородской области создано областное государственное учреждение «Белгородский региональный ресурсный инновационный центр».

Для поддержки инновационной деятельности и развития научно-технического потенциала малых инновационных предприятий в 1998 году был создан Белгородский инновационно-технологический центр «ТРАНСФЕР».

С 2008 года ИТЦ «ТРАНСФЕР» выступил одним из организаторов проведения в Белгородской области отбора молодых исследователей для выполнения НИОКР по приоритетным направлениям развития науки и техники Российской Федерации в рамках программы «УМНИК».

За 2010 год объем привлеченных средств составил 23,37 млн. рублей (табл. 2).[3].

Таблица 2.

Сведения о профинансированных инновационных проектах малых предприятий Белгородской области

№ п/п	Наименование профинансированных программ	Сумма предоставленных денежных средств, млн. руб.	Наименование предприятий, получивших поддержку
1.	Программа «УМНИК»	7,32	ООО «ПЛАЗМИКА»
2.	Программа «СТАРТ»	0,75 0,38 1,0 0,78 0,75 0,19	ООО «Новые технологии»; ООО «ПЕНОСТЕКЛО»; ООО НПЦ «Алюмосиликат» ООО «Ампер-Наука»; ООО «Дримвэй»; ООО «Белспецогнеупор»
3.	Программа «НОЦ-МИП»	4,0	ООО «ТермоЭНЕРГИЯ БелГУ»
4.	Программа «Выполнение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, направленных на создание экспортно-	1,98	ООО «СКИФ-М»

	ориентированной продукции, соответствующей приоритетным направлениям правительства РФ»		
5.	Программа «Выполнение научно- исследовательских и опытно-конструкторских работ по разработке программного обеспечения, предназначенного для проведения работ по модернизации и технологическому развитию»	0,44 0,72	ООО «Управление «ОПТИМА»; ООО «Фабрика информационных технологий»
6.	Программа «Создание экспортно- ориентированной продукции»	3,60	ЗАО «ВладМиВа»
7.	Программа «Антикризис»	1,46	ООО «Матрица»
	Итого:	23,37	

По данным таблицы видно, что «Белгородский региональный ресурсный инновационный центр» осуществляет финансирование по различным программам. Он способствовал развитию и поддержки малых инновационных предприятий в различных сферах. Всего было профинансировано 13 малых инновационных предприятий. Объем инвестиций в основной капитал предприятий составил 2337млн. рублей.

В целях дальнейшего создания благоприятных условий для активизации инновационной деятельности и вовлечения частного бизнеса в инновационные процессы в рамках формирования системы налоговых стимулов в текущем году приняты областные законы, предусматривающие снижение налоговой нагрузки на инновационный бизнес по отдельным видам налогов: в части установления пониженной ставки по налогу на прибыль, зачисляемой в областной бюджет, и дифференцированной ставки по налогу на имущество организаций.

В настоящее время развитие малого инновационного бизнеса в Белгородской области становится важнейшей задачей для становления экономики. Главным источником финансирования все также остаются государственные организации. Данные ОФПМСР «Белгородской областной

фонд поддержки предпринимательства» и «Белгородский инновационно-технологический центр «ТРАНСФЕР» свидетельствуют о том, что с каждым годом растет интерес предпринимателей к развитию инновационной деятельности. Инвестирование в малое инвестиционное предпринимательство также увеличивается из года в год, но оно невелико по сравнению с необходимыми денежными средствами. Поэтому необходимо создать комплексную систему мер поддержки малого инновационного предпринимательства, для того чтобы в регионе улучшались технологии производства, выходили на рынок продукты с высоким уровнем качества.

Использованные источники:

1. Кожитов Л.В. Коммерциализация результатов научно-технической деятельности вузов // Инновационная деятельность. 2012. №4(9).С. 16.
2. Румянцева А. А. Региональные аспекты инновационной и инвестиционной деятельности. СПб.: ИРЭ РАН, 2011. С. 8.
3. <http://www.mb31.ru/>

Стрельникова Ю.С.

магистр 1 курса кафедры «Менеджмент организации»

Белгородский государственный национальный

исследовательский университет

Россия, г.Белгород

**МЕХАНИЗМ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В
БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ**

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, проект, механизм государственно-частного партнерства

В настоящее время вопросы модернизации региональной экономики являются актуальными для органов государственной власти. Потребность в повышении энергоэффективности, восстановлении и развитии дорожной сети, объектов жилищно-коммунального хозяйства постоянно растет. На уровне регионов бюджетные ограничения становятся барьером для обновления изношенной инфраструктуры.

Реализация инвестиционных проектов с применением механизмов государственно-частного партнерства способна обеспечить каждому региону экономический рост, привлечение инвестиций, создание новых рабочих мест, что, в свою очередь, значительно повысит инвестиционную привлекательность региона, создаст основу для реализации бизнес-проектов и, как следствие, устойчивый рост доходов населения и региональных бюджетов.

Механизмы государственно-частного партнерства широко используются в мировой практике для привлечения частного капитала с целью развития и дальнейшего управления общественной инфраструктурой. Во всем мире идеологическое понимание самого термина государственно-частного партнерства базируется на следующих ключевых принципах:

1) государственно-частное партнерство предполагает официальные отношения/договоренности между региональными и частными участниками, которые фиксируются в официальных документах, в частности в нормативных правовых актах, то есть образуют особые правовые институты;

2) органы регионального управления выступают в проектах государственно-частного партнерства - не столько регулятором, сколько равноправным для частного инвестора партнером, который не стремится реализовать свои властные полномочия в отношении него;

3) проекты государственно-частного партнерства – призваны, прежде всего, реализовывать публичные интересы, которые формируются на основе общегосударственных общественно полезных целей;

4) государственно-частному партнерству присущ характер совместных действий, когда власти региона и частный инвестор совместно привлекают ресурсы, принимают решения в процессе финансирования и управления проектом.

В настоящее время термин «государственно-частное партнерство» региональные власти рассматривают в широком и узком смысле этого слова. В широком смысле государственно-частное партнерство – это взаимодействие бизнеса и власти для реализации проектов в тех сферах, ответственность за развитие которых относится к государственным функциям. В узком смысле данный термин декларирует, что сферой применения механизмов государственно-частного партнерства должны быть инфраструктурные проекты. Отсутствие единого видения приводит к тому, что каждый регион трактует по-своему механизмы государственно-частного партнерства, а, значит, и развивает данное направление в соответствии со своим субъективным пониманием. Такая ситуация не способствует эффективному социально-экономическому развитию в целом по стране, а также препятствует тому, чтобы все регионы развивались одинаковыми темпами, повышая свою инвестиционную привлекательность.

Государственно-частное партнерство предусматривает многообразные формы и способы реализации, к основным в этом списке эксперты относят: концессионные соглашения; государственные контракты (административные договоры на оказание услуг или выполнение работ по заказу государства); арендные отношения, аренду госимущества (долгосрочную аренду, аренду с обязательствами, договоры на управление); финансовую аренду (лизинг); государственно-частные предприятия (совместные предприятия); совместные инфраструктурные фонды прямых инвестиций; приватизацию.

Представители администрации Белгородской области трактуют понятие государственно-частное партнерство достаточно широко. Содержание данного понятия в регионе сводится к привлечению на контрактной основе частного сектора для более эффективного и качественного выполнения задач, которые относятся к общественному сектору.

Специальной структуры, целью которой стало бы развитие государственно-частное партнерство, в регионе не существует. Действующие в структуре правительства области подразделения выполняют функции по реализации инвестиционных проектов, в том числе, с использованием механизмов государственно-частное партнерство.

Из существующих инструментов государственно-частное партнерство в части финансирования достаточно широко используются федеральные целевые программы (ФЦП «Жилище»), Инвестиционный фонд РФ (проект строительства жилого района «Юго-Западный-2»), а правовой основой выступают инвестиционные соглашения.

Кроме того, в области накоплен значительный опыт государственной поддержки инвесторов, в рамках которой, в соответствии с действующим законодательством, оказывается содействие по выделению земельных участков под строительство производственных объектов, продолжается работа по оказанию государственной поддержки в виде возмещения части затрат на уплату процентов по привлекаемым кредитным ресурсам за счет средств федерального и областного бюджетов, льготы по налогу на имущество организаций, а также предоставляются государственные гарантии Белгородской области для обеспечения исполнения кредитных обязательств хозяйствующими субъектами области, также в качестве залогового обеспечения по привлекаемым кредитным ресурсам предприятиям-участникам областных целевых программ развития животноводства предоставляется имущество области. Кроме того, правительством области ведется работа с компаниями-поставщиками услуг по электро-, газо- и водоснабжению, по поддержанию объема инвестиций, направляемых на развитие инженерной инфраструктуры.

Среди крупных проектов Белгородской области в инфраструктуре можно выделить те, которые находятся в стадии реализации:

- проект в сфере строительства жилых объектов: региональный инвестиционный проект «Строительство инженерных, транспортных сетей, зданий и сооружений территории комплексной застройки жилого района «Юго-Западный-2» г. Белгород», в том числе объекты в составе данного проекта: подъездная автодорога и двухуровневая развязка от ул. Красноармейская до микрорайона «Юго-Западный-2» и подъездная автодорога и двухуровневая развязка от микрорайона «Юго-Западный-2» в г. Белгород до пос. Комсомольский Белгородского района;

- проект в сфере ЖКХ: внеплощадочные сети и сооружения водоснабжения и водоотведения микрорайона ИЖС «Юго-Западный-2» (1-й и 2-й пусковые комплексы);

- проект в сфере жилой застройки: комплексная застройка жилого района «Юго-Западный-2»;

- проект в сфере транспорта и дорожного строительства (строительство магистральной автодороги общегородского значения регулируемого

движения «Спутник-Сумская-Чичерино-ротонда» (проспект Б. Хмельницкого) в г. Белгороде;

- в сфере мусоросортировки и переработки твердых бытовых отходов (ТБО): создание современной комплексной системы обращения с отходами в г. Губкин и Старый Оскол;

- в сфере здравоохранения: создание многопрофильного медицинского центра.

Реализация данных инвестиционных проектов позволит региону осуществить целенаправленные социально-экономические изменения в рамках своей территории. Однако, отсутствие единого координирующего и регулирующего органа в данной сфере, законодательной базы и устойчивой правовой среды, влияют на то, что в регионе не сформированы государственные гарантии стабильных условий работы бизнеса, что является препятствием для реализации крупных проектов.

Таким образом, только применение определенных административных управленческих решений сможет повлиять на использование инструментов для привлечения инвестиций в социально значимые отрасли, снять препятствия для реализации в регионах крупномасштабных проектов, а также позволит осуществлять поиск наиболее перспективных направлений для инвестирования. При этом государственно-частное партнерство должно стать одним из действенных инструментов управления властей региона на пути к успеху.

Использованные источники:

1. Власов И.П. Частно-государственное финансирование в Российской Федерации // Финансы и кредит.- 2011.- № 43.- С.49-55.
2. Господарчук Г.Г. Развитие регионов на основе финансовой интеграции.- М.: Финансы и статистика, 2012. –254 с.
3. <http://www.belregion.ru>

Стрельникова Ю.С.

магистр 1 курса кафедры «Менеджмент организации»

Белгородский государственный национальный

исследовательский университет

Россия, г.Белгород

РОЛЬ МАЛЫХ ИННОВАЦИОННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В РАЗВИТИИ БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ

Аннотация

В статье рассмотрены малые инновационные предприятия, расположенные на территории Белгородской области. Выявлены социально-экономические выгоды деятельности малых инновационных предприятий для развития региона.

Ключевые слова: инновации, малые инновационные предприятия, социально-экономическое развитие

В современных условиях для поддержания конкурентоспособности предприятиям необходимо применять новые технологии, разрабатывать новые виды продуктов. Это стало практически одним из главных правил выживания в современных рыночных условиях. Однако на крупных и средних предприятиях сохраняется консерватизм в применении новых технологий и разработке инновационных продуктов, так как велик риск, что продукт не найдет практического применения и не будет востребован на рынке. Также инвестиции, вложенные в реализацию инновационного проекта, при провале проекта невозможно компенсировать.

Сегодня, во время перехода от традиционного общества к информационному, все чаще встречаются такие инновации, инновационная деятельность, нововведения, малые инновационные предприятия.

Малые инновационные предприятия – это относительно новые хозяйствующие субъекты в сфере рыночной экономики, характеризующиеся независимостью и адаптивностью, призванные выполнять задачи по структурной перестройке производства, по расширению международного научно-технического сотрудничества и росту престижа страны в мире на основе разработки, освоения и реализации нововведений (прежде всего, принципиально новых) и создания обстановки восприимчивости различных инноваций [1].

В соответствии с данными информационно-аналитического агентства «BisHelp» [2], малые инновационные предприятия составляют от 1,4 до 3,5% от всей доли малых предприятий России. Данные предприятия занимаются научными разработками, охранной интеллектуальной собственности и коммерциализацией нововведений.

Активность, характерная для МИПов в области инноваций, представлена следующими достоинствами:

- быстрая апробация разработок;
- отсутствие бюрократизма;
- благоприятные условия для творчества;
- новые информационные технологии.

В настоящее время возрастает роль малых инновационных предприятий в развитии регионов страны. Исключением не является и Белгородская область.

В стратегии социально-экономического развития Белгородской области на период до 2025 года в качестве одного из приоритетных направлений развития региона является инновационно-внедренческая деятельность и поставлен ряд цепей, которые направлены на форсированное развитие инновационной деятельности в Белгородской области.

Для финансовой поддержки малых инновационных предприятий правительством Белгородской области было утверждено постановление о порядке реализации мероприятий «Поддержка начинающих малых инновационных компаний - гранты на создание инновационной компании» в нем указаны условия и порядок предоставления грантов на создание и организацию деятельности малых инновационных компаний.

МИПы способствуют развитию в регионе нано - и биотехнологий, образовательных и информационных технологий. В Белгородском национальном исследовательском университете разработана методика, согласно которой на базе университета создаются малые инновационные предприятия.

На базе НИУ БелГУ было создано МИП, которое разработало пеностекло, или вспененное стекло, по комплексу свойств - не имеющий аналогов универсальный теплоизоляционный материал. Он обладает присущими только ему уникальными теплофизическими и эксплуатационными свойствами. Широчайший температурный диапазон применения, абсолютная непроницаемость для воды и водяного пара, абсолютная негорючесть. Он используется в качестве универсального теплоизолятора, главным образом, в строительном и жилищно-коммунальном комплексах, а также в сельском хозяйстве, энергетике, машиностроении, химической и нефтехимической отраслях.

ООО «НПП МедТех БелГУ» (МТ «Health system») разработали титановые порты с покрытием на основе аморфного углерода для порт – системы, которая обеспечивает длительный сосудистый доступ. Данная модель сочетает в себе все достоинства, имплантируемых портов. Являются наиболее экономичным вариантом из всех имеющихся на рынке, обеспечивая длительный венозный доступ. В них сочетается наилучшее соотношение «цена - качество».

Малым инновационным предприятием ООО «Флора-БАВ» стали применять антоциановые красители. Это природный краситель, который оказывает положительное влияние на организм человека. Широко используются в пищевой промышленности. Они разрешены в качестве пищевой добавки Е163, поступающей на территорию России из зарубежных стран. Пигменты применяются для стандартизации цвета красных вин, безалкогольных напитков, фруктовых соков, йогуртов, мороженого и кондитерских изделий.

Ранее эти красители в Россию поступали только из-за границы.

Благодаря созданию и поддержке МИПов, на территории региона появились такие разработки, которых не было в России, а некоторые технологии не разработаны даже и за рубежом. Данные продукты и технологии смогут составить достойную конкуренцию на международном рынке.

Также малый инновационный бизнес позволяет решать ряд социальных проблем:

1. создание рабочих мест;
2. расширение ассортимента услуг;
3. обеспечение занятости высококвалифицированных специалистов в сфере создания и управления инновационными проектами;
4. партнерские отношения между вузом и организациями.

Таким образом, создание и развитие малых инновационных предприятий обеспечивают целый ряд выгод для региона:

- за счет применения современных технологий растет конкурентоспособность продукции предприятий;
- развитие научно-технологической базы предприятий и вузов;
- инновационные проекты будут способствовать привлечению инвестиций в регион;
- обеспечение занятости высококвалифицированных специалистов в сфере создания и управления инновационными проектами;
- сохранение на территории региона интеллектуального потенциала.

Использованные источники:

1. Дежина И. Нужен ли России малый наукоемкий бизнес? [Текст] / И. Дежина // Человек и труд. – 2010. – №3. – С. 2-7
2. <http://www.bisHelp.ru>
3. «Об утверждении Стратегии социально-экономического развития Белгородской области на период до 2025»: Постановление Правительства Белгородской области от 25 января 2010 г. №27 – пп//Белгородские известия. 2010.-10 марта.

Стручкова Ю.А.

**Финансово- экономический институт
Российская Федерация
г. Якутск**

АНАЛИЗ РЕЗУЛЬТАТОВ ЕГЭ КАК ПОКАЗАТЕЛЬ КАЧЕСТВА ОБУЧЕНИЯ В ШКОЛЕ

"Мы вынуждены конкурировать друг с другом, когда дело касается отметок, почестей, отличий, поступления в колледж и спортивные команды, а также социального признания. В ходе этой конкуренции совершенствуются не наша порядочность, понимание жизни и интеллектуальные способности, а скорее умение носить маску, неискренность, приспособленчество и стремление идти по безопасному и проторенному пути, готовность предать своих товарищей ради собственной выгоды. Но все это усваивается учащимися непроизвольно. Главная цель школы - воспитание приспособленцев, подчиняющихся власти школьной системы" ⁸.

⁸ [Нейл Смелзер, Либарле, Селигсон, 1970, с.20].

В процессе нормального функционирования и развития общества исключительно важную роль играет социальный институт образования, благодаря которому накопленные трудом предшествующих поколений материальные и духовные ценности, знания, опыт, традиции передаются новому поколению людей и усваиваются им. Образование можно охарактеризовать как относительно самостоятельную систему, задачей которой «является систематическое обучение и воспитание членов общества, ориентированное на овладение определенными знаниями (прежде всего научным), идейно-нравственными ценностями, умениями, навыками, нормами поведения, содержание которых определяется социально-экономическим и политическим строем общества, уровнем его материально-технического развития».⁹

Главная задача, которая стоит на данный момент перед школой - подготовка учеников к успешной сдаче единого государственного экзамена (ЕГЭ). В состав ЕГЭ входит два обязательных предмета: русский язык и математика. А для получения дальнейшего образования в высших учебных заведениях ученики вправе выбирать понравившийся предмет, который будет связан с интересующей их профессией.

На сегодняшний день деятельность школы в основном направлена на подготовку детей к сдаче ЕГЭ по обязательным предметам, таким как русский язык и математика. По остальным же предметам уровень подготовленности школьников зависит от инициативы преподавателя. В большинстве случаев родители нанимают индивидуальных репетиторов для углубленного изучения предмета и успешной сдаче ЕГЭ по выбранным дисциплинам.

По предметно, сравнение среднего балла с показателями г. Якутска, Республики Саха (Якутии), Российской Федерацией представлено в таблице «Анализ результатов ЕГЭ в 11-х классах за 2011-2012 учебный год средней общеобразовательной школы №29»:¹⁰

№	Предмет	Количество	Уровень знаний по школе (по итогам учебного года) (%)	Качество по школе (по итогам учебного года)(%)	Средний балл по школе	Средний балл по г. Якутску	Средний балл по РС(Я)	Средний балл по РФ
1	Русский язык	53	100	62,8	53,4	56,1	52,4	61,1

⁹ [Колесниченко Л.Ф. и др. Эффективность образования. М., 1991.с.5] .

¹⁰ [<http://kurs.znate.ru> (сайт содержит публикации ,документы и справочные материалы)].

2	Математика	53	100	36,5	41,4	35,9	37,5	44,6
3	Физика	18	100	50,9	41,8	42,8	42,8	46,7
4	Информатика	18	100	98,6	55,4	52,9	52,8	60,3
5	Химия	3	100	52,8	37,6	45,7	47,3	57,3
6	Биология	6	100	81,1	39,3	47,6	44,3	54
7	География	1	100	94,3	60	52,5	52,5	55,8
8	История	17	100	58,5	36,9	39,1	39,5	51,1
9	Обществознание	32	100	66	45,5	46,9	46	55,2
10	Литература	2	100	85,2	55,5	44,7	48,9	56,3
11	Английский	9	100	54,3	28	41,6	43,3	60,8
12	Немецкий язык	1	100	88,9	37	37,8	41	57,1

По данным указанным в таблице можно сделать вывод, что средний балл выпускников сдавших ЕГЭ в средней общеобразовательной школы №29 ниже уровня Республики Саха (Якутия). Но по результатам анализа средний балл превышает уровни как по г. Якутску, так и по РС (Я) в среднем по информатике на 2,5 балла, географии на 7,5 балла и литературе на 6,5 превышает уровни как по г. Якутску, так и по РС (Я).

В итоге можно сказать, что школа, прежде всего, должна требовать от детей самостоятельности, самоорганизации и личной инициативы со

стороны учащегося. Конечно, нельзя ждать от ребенка только что ступившего на порог школы всех требований, но после окончания начальных классов ученик должен будет постепенно организовывать свое время и самостоятельное освоение знаний. Общепринято сложилось мнение, что к сдаче ЕГЭ должна готовить не школа, а репетиторы. Так как учитель дает лишь 30% обучающего материала, а оставшиеся 70% школьнику придется отрабатывать самостоятельно. Школа может подготовить учащегося к сдаче ЕГЭ по двум обязательным предметам для успешного получения аттестата. Задачей школы является выработать инициативу к самостоятельному изучению материала у учащихся.

Использованные источники:

1. Нейл Смелзер, Либарле, Селигсон, 1970.
2. Колесниченко Л.Ф. и др. Эффективность образования. М., 1991.
3. <http://kurs.znate.ru> (сайт содержит публикации, документы и справочные материалы).

Сулейманова А.В.

Кабирова С.З.

студент

Башкирский государственный университет

Россия г.Уфа

**МОТИВАЦИЯ И СТИМУЛИРОВАНИЕ-ОСНОВНАЯ ЗАДАЧА
УСПЕШНОГО РУКОВОДИТЕЛЯ**

Эффективная мотивация – вопрос, который интересует каждого руководителя. Как удержать на работе хороших специалистов, сделать так, чтобы все члены коллектива работали с высокой самоотдачей и результативностью? У начальников, которые умеют правильно организовать и мотивировать своих подчиненных в работе всегда царит слаженность и здоровая конкуренция.[1.1] Однако далеко не всегда этого можно добиться лишь денежными поощрениями.

Руководитель каждый день сталкивается с тем, что рабочие работают не с полной отдачей, для них главное отработать нужное время, а результаты ни к чему. Я думаю, что мотивация это не принуждение за счет поощрения, а правильное объяснение сотруднику о вознаграждении его трудов. И завистит это от понимания самого работника, от восприятия, от его желаний и потребностей.

Если работник готов к работе с большим интересом и желанием встает задача руководителя, так как интерес может пропасть, если не промотивировать и простимулировать его во время, и в нужном направлении. Задача руководителя достаточно обширная. С одной стороны важно выбрать главный фактор и понять цель работника. Для кого-то это деньги, для другого деньги и признание. Для третьего деньги и хороший коллектив, а для кого-то интерес, эмоции и общение. Руководитель также

обязан заинтересовывать работника самой задачей. Даже если идёт воздействие внешних факторов на мотивацию, всё равно они проходят через внутреннюю призму. Человек задаётся вопросом нужно ли ему это, интересно ли, и к чему он в итоге придет. И выгодно ли ему с позиции удовлетворения своих потребностей. Из всего этого можно сделать вывод, что мотивация достаточно сложный и глубокий процесс. Управлять мотивацией сложно и в большом и маленьком коллективе. Руководитель должен приподнести какую-либо работу должным образом, правильно, потому что очень важен внутренний подход к человеку. Есть разный тип людей. Есть люди-начальники, люди-подчиненные. Одни просто хорошо выполняют работу, которую им поручили, а другие не могут, они наоборот хорошо контролируют выполняемую работу. Просто нужно увидеть это в работнике. И после этого уже мотивировать его правильно. Все это очень сложный процесс. Поэтому большинство руководителей поступают проще. Не интересуясь ничем, просто мотивацией делают деньги, а когда работник достигает своей цели в виде удовлетворения своих потребностей просто опускает руки и передает все на самотек, в следствии понижается работоспособность. Таким образом руководитель теряет ценного работника. И такой кругооборот происходит все время. Опять приходим к тому, что мотивация это очень сложный процесс, к которому нужно приходить с большой ответственностью и вниманием.

Стимулирование же более простой механизм. Он подходит для более ленивых руководителей, так как для этого не нужно днями напролет понимать и изучать сотрудников, их психологию. Хотя у каждого человека есть потребности и разных уровней, просто степень важности разная. Но стимулирование это процесс внешнего воздействия на сотрудника с целью получить от него результат или выполнение какой-то части работы. Стимулирование является дополнением для управления персоналом для руководителя, но если в реале посмотреть, то он становится главным и первым. Например, не всегда есть возможность поставить перед сотрудником интересную задачу. Или ваш сотрудник освоил эту профессию по одной простой причине, ВУЗ близко к дому был. В общем, сотрудник имеет недостаточный интерес к выполнению поставленной задачи, не загорелся у него глаз. Конечно, внутри у него мотивация присутствует, но недостаточная. Также стимулирование имеет смысл, когда например, нужно сделать работу в кратчайший срок, съездить в далёкую командировку, выполнить другие повышенные требования. В таких случаях руководителю приходится обращаться к стимулированию. Стимулирование является дополнительным рычагом для воздействия на работника. Стимулы бывают материальные и нематериальные. Материальные стимулы направлены на социальную составляющую человека. А нематериальные например, фотография на доске почёта, почётный знак, похвала перед другими сотрудниками. Но не всегда стимулы работают. Причиной является

отсутствие мотивации. Именно поэтому в основном стимулирование не работает. Рано или поздно люди привыкают к стимулам. Премия начинает представлять собой не стимул, а само собой разумеющуюся доплату. Люди быстро привыкают к хорошему отношению. Руководителю нужно чувствовать эти моменты и уметь обращаться со стимулами.

Использованные источники:

1. Алекс Чернов [Электронный ресурс] : Об основных принципах мотивации персонала
2011-04-19 <http://www.hr-portal.ru/blog/ob-osnovnyh-principah-motivacii-personala>

*Сюткина К.С.
студент
Мингазова З.Р., к.п.н.
старший преподаватель
Башкирский ГАУ
Россия, г.Уфа*

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ИНФОРМАЦИОННО – АНАЛИТИЧЕСКИХ СИСТЕМ В ГОСУДАРСТВЕННОМ МУНИЦИПАЛЬНОМ УПРАВЛЕНИИ В РБ

Республика Башкортостан на протяжении почти 10 лет, начиная с 1993 года, ведет процесс информатизации общества. Проанализировав государственные и муниципальные информационные технологии можем сказать, процесс становления информационного общества в Башкортостане проходит медленно и неэффективно.

В основном по всем составляющим индекса «ИКТ в государственном и муниципальном управлении», относящимся к органам государственной власти, Республика Башкортостан имеет значения, соответствующие среднероссийским показателям, и занимает 51 место среди субъектов РФ (рисунок 1).



Рисунок 1 Индекс Республики Башкортостан

для органов государственной власти Республики Башкортостан

Из рисунка мы видим, что в большинстве случаев показатели РБ выше, чем средние по РФ.

Но совсем противоположные тенденции наблюдаются в муниципальных органах государственной власти. Здесь показатели имеют значения ниже среднероссийских показателей и значительное отставание от регионов - лидеров в РФ (рисунок 2).



Рисунок 2 Индекс Республики Башкортостан для муниципальных образований Республики Башкортостан

Как видно из рисунка все показатели РБ являются ниже средних по РФ.

Внедрение современных автоматизированных информационных систем в государственные и муниципальные органы власти возможно после решения следующих проблем:

Разработка и внедрение информационных технологий, осуществляемых по заказу органов государственной власти Республики Башкортостан, в основном носят несистемный характер.

Для решения данной проблемы нужно осуществить следующий комплекс мероприятий:

1. Повышение уровня конкуренции за счёт привлечения в Республику Башкортостан операторов связи и IT-компаний;
2. Привлечение в Республику Башкортостан инвестиций для развития сетей связи;
3. Развитие регионального портала оказания госуслуг;
4. Создание IT-кластера в Республике Башкортостан
5. Создание IT-парка в Республике Башкортостан.
6. Привлечение средств федерального бюджета для софинансирования республиканских целевых программ по информатизации в Республике Башкортостан;

7. Развитие инфокоммуникационной инфраструктуры ОГВ Республики Башкортостан;

8. Организация предоставления государственных услуг в электронной форме с использованием ИКТ;

9. Создание системы мониторинга планирования и подготовки IT-специалистов Республики Башкортостан;

10. Сформировать нормативно-правовую базу системы управления развитием ИКТ в Республике Башкортостан.

11. Организация системы компьютерного обучения населения и профессиональной подготовки и переподготовки специалистов различных отраслей на базе существующих учреждений системы образования с использованием удаленного доступа на основе использования информационно - телекоммуникационных технологий.

12. Снижение информационного неравенства для сельских жителей Республики Башкортостан за счет снижения тарифов на услуги доступа в сеть Интернет (благодаря росту конкуренции среди провайдеров и появлению новых альтернативных технологий высокоскоростного доступа) [1].

Существенной проблемой также является низкий уровень знания в использовании информационных технологий муниципальными образованияами.

Данная проблема комплексного повышения квалификации как профильных специалистов, так и госслужащих в области ИКТ признается на государственном уровне. В 2009 году Центр технологий электронного правительства СПбГУ ИТМО выполнил аналитический проект «Формирование концепции совершенствования системы повышения квалификации государственных служащих в области использования современных ИКТ», который направлен на устранение несоответствия компетенции госслужащего требованиям. Формируя данную концепцию, Центр выявил, что существует оптимальный набор ИТ-компетенций, обусловленный спецификой административных процессов, исполняемых госслужащим и стоящими перед ним задачами их развития. Если же госслужащий не соответствует уровню компетенции, то происходит снижение эффективности его работы.

Проводя исследования, Центр выделил основные причины не соответствия уровня компетенции:

— отсутствие методик выявления состава и уровня ИТ-компетенций, необходимых при переходе к электронному правительству;

— отсутствие практики формирования программ повышения квалификации и оценки их результативности и эффективности, основанной на оценке изменения степени соответствия ИТ-компетенций госслужащих требуемому уровню;

— отсутствие единого информационного ресурса по теме повышения ИТ-квалификаций.

На основе данных причин Центр предлагает свою концепцию по совершенствованию системы:

- Утверждение предложенной методики;
- Принятие необходимым условием прохождения аттестации госслужащими наличие соответствия их уровня ИТ-компетенции [2].

Итак, если все перечисленные выше мероприятия по внедрению информационного общества в будущем будут реализованы, то РБ значительно дальше продвинется вперед по информатизации общества.

Использованные источники:

1. Концепция долгосрочной целевой программы “Развитие информационного общества в Республике Башкортостан на 2012 - 2017 годы” [Текст]: распоряжение Правительства РБ от 17.11.2007 года №1662-р // Консультант плюс;
2. Трутнев, Д.Р. Подготовка кадров государственных и муниципальных служащих в области электронного Правительства: взаимосвязь уровня ИТ-компетенции и результативности проектов [Текст] / Д.Р. Трутнев, А.В. Чугунов // Вопросы государственного муниципального управления. - 2011. - №4.

Тешаев Д.М.

Ульяновский государственный университет

научный руководитель – к.п.н., доцент Г.М. Шигабетдинова)

СПОР КАК РАЗНОВИДНОСТЬ РЕЧЕВОЙ КОММУНИКАЦИИ: ВЕДЕНИЕ КОНСТРУКТИВНОГО СПОРА

Процесс коммуникации играет важную роль в жизни современного гражданского общества: процесс общения занимает до 70% времени среднестатистического человека. Особое место в этом процессе занимают споры и дискуссии. Это обусловлено спецификой данного вида коммуникации, используемого обществом в различных сферах жизни – от бытовой до политической. Именно в споре, дискуссии человек может высказать и отстоять свою позицию. Однако продолжает остро стоять проблема ведения конструктивного спора, понимания целей и задач этого вида общения и его особенностей.

Целью нашего исследования является изучение особенностей ведения конструктивного спора. *Объектом* нашего исследования является процесс спора. *Предметом* - выявление способов ведения конструктивного спора

Рассмотрение данного вопроса необходимо начать с понимания того, почему современное общество довольно редко использует конструктивный спор в процессе коммуникации. Академик В.И.Андреев, изучающий проблемы обучения и воспитания, приводит три наиболее, на его взгляд, распространенных варианта:

а) неумение вести конструктивный спор из-за отсутствия умения к ведению конструктивного спора;

б) у человечества еще не сформировалось потребности в этом средстве поиска истины (выражения собственного мнения);

в) общество по своей природе не нацелено на решение проблем методом конструктивного спора (поэтому нет смысла разрабатывать программы воспитания, направленные на формирование у населения навыков решения проблем методом конструктивного спора).

Обычно споры делят на конструктивные и неконструктивные. Для начала необходимо определиться, что следует вкладывать в понятие конструктивный спор.

Конструктивный спор – спор, в котором участники ставят перед собой цель найти лучший вариант решения проблемы, найти истину и логически правильно доказывают или опровергают выдвинутый тезис.

Кроме деления спора на конструктивный спор и неконструктивный спор, существует еще множество других классификаций. В научной и методической литературе делаются попытки систематизировать их. К основным факторам, влияющим на выявление особенностей конструктивного спора, как правило, относят цель спора, социальная значимость спора, количество участников, форма проведения спора.

Остановимся на конструктивном споре подробнее. Этот вид речевой коммуникации имеет свои особенности, а также некоторые правила. Они определяют его структуру, требования к участникам, цели и задачи, основные правила общения.

Существует две цели конструктивного спора: участники стремятся найти оптимальный вариант решения проблемы, найти истину или доказать, что предложенный вариант решения проблемы действительно является оптимальным.

Чтобы решать проблему методом конструктивного спора, участники спора должны иметь желание вести его и изначально быть настроены на конструктивный спор. Для ведения конструктивного спора необходимо провести подготовительную работу. Знать тему спора, предложенные для обсуждения вопросы, изучить проблему, быть знакомым с необходимой литературой, проанализировать различные точки зрения, сопоставить их, определить собственную позицию, а, возможно, выбрать и руководителя спора.

Особое внимание уделяют обязанностям руководителя спора, которые сводятся к постановке вопроса спора или обозначение проблемы; приглашение присутствующих высказать свое мнение; предоставление слова желающим выступить; строго следить за тем, чтобы спор шел в русле конструктивного спора.

Помимо этого, существуют общие правила ведения конструктивного спора.

Прежде всего, конструктивный спор – это творческое обсуждение, а не осуждение чего-либо. Полемисты разграничивают общее для спорящих и разделяющее их. Сначала они указывают на то, с чем они согласны, затем по пунктам и по возможности точно формулируют те положения, которые вызывают несогласие. Прежде чем критиковать оппонента, надо его правильно понять. Критерием понимания является верное изложение чужого мнения. Немаловажно соблюдение основных требований культуры спора. Соблюдение правил ведения культурного спора – это гарантия достижения положительного результата для обеих сторон.

Нужно выслушивать партнера, не перебивая его, и стараться понять то, что следует из его высказываний. Если участник не понял, он должен переспросить и неагрессивно высказать свое одобрение или порицание. Вопрос “Кто виноват?” заменяют вопросом “Что мы можем сделать для улучшения ситуации?”

Часто в ходе спора решают какую-либо возникшую проблему. В этом случае также необходимо следовать некоторым рекомендациям: проблему нужно ясно определить и четко формулировать; для успешного решения проблемы нужно обладать достаточным уровнем знаний, если знаний недостаточно, стоит обратиться к специалистам, а также давать аргументированный прогноз, как будут развиваться события в случае принятия того или иного варианта решения проблемы, и выбирать оптимальный вариант. Важной составляющей конструктивного спора являются аргументы.

Аргумент – суждение, посредством которого обосновывается истинность какого-либо другого суждения или теории.

Аргументы, используемые в процессе доказательства некоторого суждения, должны быть истинными суждениями, истинность которых устанавливается независимо от тезиса. Аргументы должны быть достаточным основанием для доказательства тезиса. Аргументы, используемые в споре, могут быть разделены на два вида – аргументы к существу дела и к человеку. Следует понимать, что в конструктивном споре используются только аргументы к существу дела. В качестве таких аргументов применяются основоположения или принципы некоторых теорий; определения понятий, принятых в науке; суждения, описывающие установленные факты (статистические данные, примеры из жизни и т.д.).

Часто неумение ведения конструктивного спора приводит к обмену оскорблениями и в целом плохому результату общения. Ярким примером служат так называемые дискуссии политиков и общественных деятелей, пример взят из популярного ток шоу «К барьеру!»: В. Жириновский против Д. Рогозина. Речь идет о развале СССР.¹¹

¹¹ http://www.chas-daily.com/win/2004/11/26/v_014.html?r=3&

В. Жириновский начинает с использования просторечной лексики с негативной коннотацией, что явно не соответствует правилам ведения конструктивного спора. Д. Рогозин отвечает тем же, подстраивается под стиль речи оппонента, конструирование образа оппонента за счет дискредитации его в глазах аудитории с применением прецедентных текстов. Со стороны В. Жириновского ведется тактика игнорирования собеседника, возвеличивания собственной персоны. Коммуникант (Д. Рогозин) отходит от темы, меняя смысл высказывания и отказываясь от своих слов, сказанных несколькими минутами ранее. Жириновский игнорирует оппонента и ведущего, развивая тему собственной непричастности к коммунистическому прошлому страны, хотя доподлинно известно о его непосредственной и активной деятельности в рядах КПСС.

Как видно из анализа, оба коммуниканта (оппонента) игнорируют правила ведения конструктивного спора. Акцент с проблемы переносится на личность. Оппоненты демонстрируют несоблюдение элементарных правил участия в споре-неуважение оппонента, высказывание негативной лексики в его адрес, игнорирование и «затыкание ртов». Все это приводит к невозможности обсуждения проблемы. Хотя все же приходится констатировать, что определенные аргументы используются. В ходе анализа мы обнаружили несколько аргументов в ходе спора (больше со стороны Жириновского): аргумент к невежеству (используется неосведомленность оппонента), аргумент к силе (убеждение силой, угроза неприятными последствиями и, в частности, угроза применения насилия или прямое употребление каких-то средств принуждения с целью склонить оппонента в споре на свою сторону.)

Таким образом, ведение конструктивного спора – это сложный и многоаспектный процесс. Необходимо понимать не только специфику данного вида речевой коммуникации, но и знать и уметь пользоваться особыми правилами ведения конструктивного спора. Подобная коммуникация требует особой подготовки, тренировок и достойного оппонента. При соблюдении всех этих требований спор не только будет конструктивен, но и поможет в эффективном решении возникших проблем у коммуникаторов.

Использованные источники:

1. [Андреев В. И., “Конфликтология (Искусство спора, ведения переговоров, Разрешения конфликтов) М., 1995 г.-С. 50-55.]
2. [Козырев Т. И.- Введение в конфликтологию, 2000.-С.25-62]
3. [Павлова Д.Г.- Спор, дискуссия, полемика.-С.17-38]
4. [Петров Ю. А.- Азбука логического мышления, 1991.-С.32-36]
5. <http://www.eidos.ru/journal/2008/0821-2.htm>
6. <http://psyfactor.org/lib/dispute2.htm>
7. http://www.elitarium.ru/2009/12/16/vzaimodejjstvije_konflikt.html
8. http://www.chas-daily.com/win/2004/11/26/v_014.html?r=3&

*Трескова Т.В., к.э.н.
доцент кафедры «Финансы и кредит»
ФБГОУ ВПО «Ульяновская государственная сельскохозяйственная
академия им. П.А. Столыпина»
Россия, г. Ульяновск*

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ ЗАЕМНЫМ КАПИТАЛОМ ОРГАНИЗАЦИИ

Использование заемного капитала для финансирования деятельности предприятия не только выгодно экономически, но и необходимо. Поскольку плата за этот источник в среднем ниже альтернативных собственных. Кроме того, привлечение этого источника позволяет собственникам существенно увеличить объем контролируемых финансовых ресурсов. На предприятии следует разработать конкретный механизм управления заемным капиталом. На наш взгляд, начинать следует с определения целей привлечения заемных средств. Заемные средства привлекаются предприятием на строго целевой основе, что является одним из условий последующего эффективного их использования. Основными целями привлечения заемных средств предприятиями являются:

- пополнение необходимого объема оборотных средств. В настоящее время большинство предприятий, осуществляющих производственную деятельность, не имеют возможности финансировать полностью потребность в оборотных активов за счет собственного капитала. Недостающая часть этого финансирования осуществляется за счет заемных средств;

- формирование недостающего объема инвестиционных ресурсов. Целью привлечения заемных средств в этом случае выступает необходимость осуществления нового строительства, реконструкция, приобретение движимого и недвижимого имущества;

- другие временные нужды. Привлечение осуществляется также на принципе целевого финансирования, обычно на короткие сроки и в небольших объемах.

Наиболее востребованными являются заемные средства на первые две цели.

Следующим этапом управления привлечения заемных средств, должно быть выбор способа их привлечения с целью отбора менее обременительного для предприятия. Для финансирования потребности предприятия в финансовых ресурсах на пополнение оборотных активов несомненно более приемлемым будет краткосрочный банковский кредит. Для формирования недостающего объема инвестиционных ресурсов кроме достаточно широко распространенного долгосрочного банковского кредита можно рассматривать коммерческую ипотеку и лизинг недвижимости.

Коммерческая ипотека практически ни чем не отличается от ипотечного кредита на жилье, предоставляемого физическим лицам. Сроки

коммерческой ипотеки составляют от 5 до 12 лет, первоначальный взнос может достигать 40%, а ставки по кредиту колеблются от 15 до 20% в рублях. В коммерческой ипотеке условия кредита зависят не только от заемщика, но и от самого объекта. Например, при приобретении ликвидного и доходного объекта можно рассчитывать на низкую ставку и большой срок. При использовании ипотеки можно выделить некоторые преимущества и недостатки. Положительным моментом является то, что, привлекая средства банка, организации не изымают собственный капитал из оборота. Это выгодно в том случае, если стоимость кредита ниже рентабельность активов. Плюсом является тот факт, что ипотечная схема достаточно проработана на ипотеке жилья для физических лиц. Организация пройдет те же этапы, что и физические лица - покупатели жилья. Кредитоспособность заемщика обязательно проверят, оценят объект недвижимости, застрахуют ответственность.

Основным недостатком является тот факт, что первоначальный взнос для ипотеки редко бывает меньше 30%. Кроме того, заемщик должен первоначально оформить недвижимость в собственность, затем передать ее банку в залог. Затем только банк может перечислить средства продавцу за продаваемый объект. Процедура довольно сложная и длительная. Самым основным недостатком, на наш взгляд является недоступность коммерческой ипотеки для большинства предприятий малого и среднего бизнеса, в силу того, что суммарная задолженность заемщика не может быть больше трех месячных оборотов по счету. Ну и, наконец, на рынке банковских услуг предложений для юридических лиц по долгосрочному кредитованию (за исключением ипотеки на жилье) недостаточно.

Другим приемлемым способом привлечения заемных средств для покупки недвижимости в целях бизнеса может быть лизинг недвижимости. В настоящее время широкое распространение получил лизинг движимого имущества. Сделки по лизингу недвижимости осуществляются так же, как и сделки по другим предметам лизинга. Среднерыночными условиями лизинга является: договор заключается на срок до 5 лет; стоимость приобретаемого объекта недвижимости от 1 млн. рублей; первоначальный взнос составляет от 10%, при этом дополнительный залог не требуется, среднегодовое удорожание от 9%.

К преимуществам лизинга можно отнести менее жесткие требования к лизингополучателю, чем при ипотеке, и отсутствие дополнительных залогов. Положительным является то, что при использовании лизинга наблюдается экономия на налоге на прибыль и налоге на имущество. Также следует учесть, что задолженность по лизингу, в отличие от задолженности по кредиту, незначительно отражается на балансе предприятия, что сохранит уровень финансовой устойчивости и кредитоспособности. Со стороны лизингодателя в качестве гарантий могут выступать поручительства или банковские гарантии, уступка банку права получения платежей по договору

лизинга; со стороны лизингополучателя - страхование здания в пользу лизингодателя или банка. Также лизинг позволяет создать оптимальную и прозрачную структуру собственности (за счет ее учета по реальной рыночной стоимости), сохранить оборотный капитал, а также значительно сэкономить на приобретении постоянно дорожающей недвижимости благодаря ускоренной амортизации. Однако недостатками лизинга недвижимости является то, что при лизинге применяется более высокая процентная ставка, чем при ипотеке, так как в процентную ставку закладывается прибыль лизинговой компании. Однако при этом процентная нагрузка компенсируется ускоренным отношением объекта на себестоимость. Кроме того, договор лизинга недвижимости подлежит обязательной государственной регистрации и вступает в силу лишь с момента государственной регистрации. И еще один немаловажный фактор - при лизинге имущество находится в собственности компании-лизингодателя.

При выборе в пользу ипотеки и лизинга стоит учитывать три фактора: налоги, расходы и переход права собственности.

Первым фактором, позволяющим сравнить лизинг и ипотеку, является налоговая оптимизация. С позиции налогообложения у лизинг для налогоплательщиков несколько выгоднее. Так, проценты по ипотеке предприятие относятся на себестоимость только до определенного уровня ставки рефинансирования, сверх ставки рефинансирования проценты уплачиваются за счет чистой прибыли. При приобретении объекта недвижимости в лизинг все платежи относятся на себестоимость. Кроме этого, уменьшаются налоговые выплаты по налогу на имущество, так как используется механизм ускоренной амортизации.

Учитывая второй фактор, следует знать, что при получении ипотечного кредита расходы представляют собой выплату основной суммы долга процентов по кредиту, налога на имущество, страховки залога, оценки залога, комиссии за открытия счетов, обслуживание, рассмотрение заявки. При лизинге расходы состоят из ряда лизинговых платежей (в т.ч. авансового платежа), выплачиваемых в течение нескольких лет, выплаты выкупной стоимости по окончании договора лизинга. При этом здесь используется термин «удорожание». Удорожание в год - это удорожание на всю стоимость объекта. Размер удорожания зависит от ставки кредитования, потому что лизинговая компания все равно получает займы от банка для проведения сделки. Также в расчетах должно быть учтено страхование имущества, налог на имущество. При лизинге указанные расходы входят в состав лизинговых платежей или оплачиваются самостоятельно, при выборе лизингополучателя.

Третий фактор, позволяющий провести корректное сравнение лизинга и ипотеки – это процедура перехода права собственности. При ипотеке право собственности переходит к покупателю сразу после регистрации сделки купли-продажи, хоть недвижимость и находится под обременением. При

сделке лизинга приобретаемое помещение переходит в собственность компании-лизингодателя на все время лизинга, и лишь после погашения всех лизинговых платежей собственность на объект переходит к компании-лизингополучателю.

Из всего вышесказанного, можно сделать вывод, что особенностей работы по той или иной схеме достаточно. И развитие таких инструментов, как ипотека и лизинг, несомненно, будет способствовать развитию бизнеса.

*Трифонов В.Г.
преподаватель кафедры экономики
и менеджмента филиала МИЭП
Россия, г.Белорецк*

СОВРЕМЕННЫЙ УРОВЕНЬ ИНТЕГРАЦИИ НАЦИОНАЛЬНЫХ ЭКОНОМИК. МЕСТО РОССИИ В МИРОВОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЕ

Современная экономическая система – это глобальный механизм взаимодействия национальных экономик, построенный на принципах разделения труда и специализации. Взаимосвязь и взаимозависимость национальных систем становится с каждым годом теснее и глубже, поэтому не считаться с этим фактором невозможно. Его нужно учитывать и при планировании национальной экономической деятельности, обеспечивая её эффективность.

Любое существующее государство вносит свой вклад в мировую экономику, которая в свою очередь предоставляет возможности для экономического развития и улучшения благосостояния всего населения. Цель развития внешнеэкономических связей России – равноправная интеграция в экономические отношения международного характера для использования преимуществ международного разделения труда. Вот только место России в мировой экономике, на сегодняшний день, четко не определено. Причем, оно должно обязательно соответствовать долговременным интересам экономики страны и ее потенциальным возможностям.

«Новая» Россия появилась на международной арене слишком поздно, для того, чтобы вмешиваться в раздел рынков и потребителей. Сегодня понятно всем, что представить там конкурентоспособный товар практически невозможно. Мировой рынок товаров давно поделен и передел ему не грозит. За Россией останется мировое лидерство на рынках в космической, военной, атомной отраслях, отдельных направлениях медицины. А если вытеснить конкурента с рынка экономическими механизмами невозможно, если все ниши уже заняты, значит, реальное направление деятельности – это создание новой ниши. Рынок услуг – это всегда «белое поле» для деятельности. С развитием общества, ростом уровня развития его субъектов появляются новые и растут потребности каждого. Здесь важно вовремя их

выявлять, и, может быть, иногда, опережая потребителя, «помогать» ему, формируя эти потребности, а под них предлагать уже произведенную услугу. Важно определиться с тем, какой вид услуг необходим в каждый данный момент времени. Продажа интеллектуального продукта, чем, по сути, является каждая услуга, очень прибыльное дело. Уровень рентабельности здесь иногда «зашкаливает». По оценке специалистов отдача от вложений в интеллектуальную услугу может превышать тысячи процентов, важно эту идейную нишу отыскать, постоянно развивать механизм поддержки национальных производителей, снизить зависимость России от импорта продовольствия и экспорта сырья.

Прогноз экономического развития России. В перспективе до 2015 года можно ожидать достаточно нормального и качественно улучшенного роста ВВП и промышленного производства. При этом среднегодовой темп роста ВВП до 2015-го составит, скорее всего, порядка 5 %, промышленного производства – несколько меньше (4 %). Некоторое отставание темпа роста промышленности от темпов роста ВВП характерно для стран, находящихся на постиндустриальной стадии развития экономики [1].

Помимо роста капиталовложений, который сейчас опережает рост ВВП, со временем должны заработать такие факторы, как ускорение научно-технического прогресса, широкомасштабная предпринимательская инициатива, форсированный экспорт готовых изделий, прежде всего продукции машиностроения. В своей программе экономического развития до 2018-го правительство уже наметило среднегодовой темп роста ВВП на уровне почти 6 % [5].

Данный сценарий может быть реализован, если до 2015 года удастся избежать «катастроф», подобных дефолту августа 1998-го, если в стране продолжатся рыночные экономические реформы, если будет осуществляться и впредь модернизация ее экономики, производственного и административного аппарата. В противном случае темпы экономического роста неизбежно снизятся или же примут еще более некачественный, мобилизационный характер, и тогда вопрос о месте России в мировой экономике приобретет совсем иной смысл и перейдет в иную плоскость.

Существует два варианта возможной государственной экономической политики на перспективу до 2015 года. **Во-первых**, частичный возврат к авторитарным методам прямого государственного воздействия на развитие экономики с использованием рыночных механизмов, экономических рычагов и стимулов на базе уже созданных элементов рыночной инфраструктуры. **Во-вторых**, более решительное и настойчивое продолжение ранее начатых рыночных реформ с признанием допущенных ошибок, их исправлением и корректировкой рыночного курса, дальнейшим сотрудничеством с передовыми странами Запада, упором на ценности правового государства и гражданского общества [4].

Второй, наиболее предпочтительный вариант связан с необходимостью обеспечить современную законодательную базу и поместить экономический рост в рамки правового государства и гражданского общества. Важно исключить вмешательство со стороны чиновничьих структур в естественный процесс конкурентной хозяйственной деятельности в корыстных интересах, и осуществить давно назревшую административную реформу в целях оздоровления всего общества. Не менее существенно сохранить приверженность демократии и нормальному взаимодействию рыночных и демократических институтов и в основу экономического развития страны положить конкурентоспособность и широкий поток инноваций.

Но в силу российского менталитета, без государственного вмешательства обойтись будет достаточно сложно, можно сказать, невозможно. Общество продолжает ждать сильных правительственных решений по отношению к каждому его субъекту, вместо того, чтобы принимать решения самим. Поэтому рыночные механизмы начинают работать со значительным опозданием. Время – это тот фактор, который поправит сложившееся положение дел, но прошло его ещё слишком мало, зато результат мы требуем сегодня. Увы... То что мы называем реформами 90-х, на самом деле революция. А любая революция – это слом старой системы и построение новой. Причем в России революция сознания запаздывает по сравнению с экономическими преобразованиями. Опять можно сослаться на ментальность, только процесс от этого не ускоряется, значит надо просто последовательно осуществлять запланированное, не торопить результаты, не подталкивать их поспешными действиями. А поскольку эта позиция определяется твердой политикой, сильной и стабильной государственной властью, значит без «во-первых» не обойтись, а уже потом будет – «во-вторых».

Что же касается инвестиционной политики любого государства, это во многих случаях залог его успешного развития. Конечно, одним фактором инвестиционной активности и грамотности конкурентную борьбу и успех прогрессивному развитию общества обеспечить трудно, но без него – практически невозможно. Убедиться в его важности можно рассмотрев опыт наших соседей. Китай. Это страна, которая сумела создать условия для вливания инвестиций.

Создание благоприятного инвестиционного климата, привлечение внутренних и зарубежных финансовых средств, передовой техники и технологии - один из краеугольных камней успеха проведения экономической реформы в Китае. С 80-х годов прошлого века изменения инвестиционного механизма в стране отражают кардинальные сдвиги в социально-экономической структуре. Прежде всего, это относится к реформированию отношений собственности, создающему смешанную экономику и базу для общего расширения каналов инвестирования. В

настоящее время Китай ставит задачу совершенствования механизма проведения активной инвестиционной политики за счет венчурного капитала, рискованного инвестирования, создания рынка учредительских акций, поддержки средних и мелких предприятий в техническом новаторстве, увеличения инвестиций государства и общества на научно-технические цели. Инвестиционная политика КНР как часть стратегии реформ и модернизации во многом определяет высокие темпы экономического роста и социальные изменения в Китае. Она все чаще находит продолжение во внешнем и внешнеэкономическом курсе страны, оказывает растущее воздействие на экономику соседних государств [2].

Рассмотрение инвестиционной политики КНР важно и с точки зрения выявления соотношения модернизации, реформ и либерализации в деле ускорения экономического роста и диверсификации промышленности, то есть решения тех задач, которые являются стратегическими и значатся в официальной повестке дня современной России.

Ориентировочное сопоставление ВВП и объемов промышленного производства во всех сравниваемых странах показывает, что к 2015 году Россия не достигнет тех соотношений по ВВП, например, с США, которые она имела в 1913 году, но заметно приблизится к Германии, превзойдет Великобританию и Францию. Отставание от США будет значительным и сохранится надолго[3].

Данный прогноз позволяет предположить, как экономика России будет выглядеть относительно экономик других стран. Конечно, можно не подвизывать развитие национальной экономики ни с экономическим развитием США, ни с развитием китайской экономики, но тогда как выйти на высокий уровень!? А если есть положительный, пусть чужой опыт, зачем тратить ресурсы на «изобретение велосипеда», который уже давно прекрасно ездит по дорогам. Конечно, нельзя быть уверенным в том, что то, что сработало в Китае, работает в США – обязательно даст положительный результат в условиях России. И здесь нельзя не согласиться с мнением отечественных специалистов, которые говорят об «особом пути развития России». Но этот особый путь не должен быть более тернистым и сложным. Ведь если есть дорога, стоит ли идти напролом через непроходимую чащу?!

Подводя итог сказанному, выделим главные направления деятельности для России на данном этапе развития государства и общества.

1. Проведение стабильной и твердой государственной политики в области сочетания рыночных механизмов и государственного вмешательства в экономическую деятельность.
2. Обеспечение благоприятного инвестиционного климата для существующих и потенциальных инвесторов внутри страны, и, особенно, за её пределами.
3. Всесторонняя государственная поддержка интеллектуальным ресурсам страны. Интеллектуальная услуга – это основная

востребованная услуга в будущем, здесь Россия не должна «опоздать».

4. Создание необходимых предпосылок для реформирования общественных отношений, модернизации мышления, обновления подходов и структуры управления.

Прогнозы дело неблагодарное. Даже при наличии мощной статистической базы вероятность возникновения того или иного события колеблется в достаточно широком диапазоне, что определяется неопределенностью внешней среды. Ни один специалист-аналитик не возьмет на себя ответственность за гарантированность разработанного сценария дальнейшего развития российской экономической системы. Но есть классические параметры, которые работают даже в не самых благоприятных условиях. Они и были выделены выше. Остаётся работать «засучив рукава», двигаться в избранном направлении, с уверенностью, что оно является оптимально эффективным – это и есть главный гарант успеха.

Использованные источники:

1. Валянский С.И., Калюжный Д.В. О Западе, который пыжился, пыжился, а Россия сама по себе. Москва, 2004.
2. Гонтмахер Е.Ш., Государство на службе глобализации. 4 сентября 2012 журнал Россия в глобальной политике.
3. Загладин Н.В. <http://www.ereport.ru/articles/weconomy/russia3.htm>
www.globalaffairs.ru
4. Иноземцев В. О модернизации России и возможном экономическом прорыве, 2008 г.
5. Муромцева З. Борьба за национальное развитие. www.rau.su/observer/N10_01/10

*Трифопова Л. В., кандидат педагогических наук
заведующий кафедрой экономики и управления
филиал КузГТУ в г. Прокопьевске, Россия*

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ФУНКЦИЙ УПРАВЛЕНИЯ СИСТЕМОЙ РАБОТЫ С ОДАРЕННЫМИ ДЕТЬМИ В ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ

Обучение тесно связано с глубокой образовательной подготовкой, формированием всесторонне развитой и высоконравственной личности, способной к самореализации и самовыражению, психологической и социальной адаптации. Следовательно, образовательный процесс необходимо строить с позиции развивающего обучения, с учетом творческой природы различных способностей детей и их личностного развития.

Помочь в этом может четкая и продуманная система работы с одаренными детьми, построенная и управляемая таким образом, чтобы эффективно выявлять, развивать и поддерживать творческий потенциал каждого ребенка. Новые подходы к управлению системой работы с

одаренными детьми обеспечивают построение образовательного процесса с учетом гибкого удовлетворения образовательных запросов и потребностей детей и их родителей.

Эффективность работы любого образовательного учреждения определяется единством целей всех сотрудников по вертикали и горизонтали. Поэтому в сфере мотивации и повышения управленческой квалификации руководителей всех уровней должно использоваться целевое управление. Оно выражается в координации действий всех руководящих работников. Они четко знают стратегические и тактические цели учреждения, учитывают интересы, потребности детей и их родителей, хотят и могут реализовывать эти цели.

На каждом из уровней управления решение методических задач, обеспечение учебно-воспитательного процесса, планирование и организация деятельности, руководство и контроль, принятие управленческих решений осуществляется в пределах компетенции руководителя. Функциональная модель, разработанная с этой целью, включает все необходимые элементы управления.

Директор:

- организует деятельность педагогического коллектива и направляет ее на реализацию программы по работе с одаренными детьми;
- осуществляет контроль за качеством образовательного процесса, выполнением развивающих программ и учебно-тематических планов;
- осуществляет контроль за качеством подготовки педагогов, работающих с одаренными детьми;
- создает условия для развития одаренных детей и повышения профессионального мастерства педагогов.

Зам. директора по учебно-воспитательной работе:

- оказывает методическую помощь по разработке программ и методической продукции;
- обобщает и распространяет передовой педагогический опыт;
- планирует и организует обучение педагогов по повышению их профессионального мастерства.

Педагог дополнительного образования:

- составляет программы и планы работы, обеспечивает выбор необходимых форм, методов и средств обучения и соблюдения санитарно-гигиенических норм;
- осуществляет руководство объединением воспитанников, принимает меры по сохранности контингента воспитанников;
- систематически повышает свою квалификацию;
- организует работу с родителями и органами детского самоуправления.

Одной из важных задач организации работы с одаренными детьми является повышение управленческой культуры административного персонала.

В целях повышения управленческой культуры руководящих работников, их информированности о работе с одаренными детьми можно применять активные формы обучения: семинары-практикумы, деловые игры по проблемам, мозговые штурмы, тренинги, планерки, собеседования, информационные стенды, изучение опыта работы с одаренными детьми.

Внедрение системы стимулирования улучшает показатели как управленческой деятельности персонала, так и педагогических работников. Практика подтверждает, что дифференциация этой системы, выбор критериев оценки деятельности с учетом ее специфики, привлечение к обсуждению коллегиальных органов образовательного учреждения обеспечивают объективность процесса стимулирования:

- награждение благодарностями, грамотами;
- награждение подарками и денежными премиями;
- участие в творческих конкурсах, конкурсах профессионального мастерства;
- выдвижение педагогов на награждение Почетными грамотами, Благодарственными письмами всех уровней;
- выдвижение педагогов на награждение отраслевыми наградами Министерства образования и науки РФ.

Поощрительные меры являются действенным инструментом в повышении мотивации одаренных детей к обучению и росту своих достижений.

Приведение этих мер в систему и ее регулирование формирует стимулирующие мотивы одаренных обучающихся, способствует оказанию им социальной помощи и поддержки:

- бенефисы одаренных детей;
- занесение в Книгу почета учреждения;
- обеспечение участия в конкурсах, фестивалях, выставках, соревнованиях различного уровня;
- поручение ведущих ролей;
- информация об успехах и достижениях;
- награждение Почетными грамотами, Благодарственными письмами и подарками.

Одним из условий успешного управления системой работы с одаренными детьми является сбор информации о состоянии управляемого процесса, переработка полученных сведений и принятие управленческих решений:

Директор:

- анализирует, делает выводы;

- принимает управленческие решения.

Зам. директора по воспитательной работе:

- формирует банк данных развивающих программ;
- формирует банк данных развивающих методик;
- формирует банк данных об одаренных детях.

Педагог-психолог:

- проводит систематизацию образовательных программ, используемых методик по развитию детей;
- систематизирует данные об успехах и достижениях воспитанников;
- проводит психодиагностику одаренных детей;
- составляет списки одаренных детей по отделу и предоставляет информацию зам. директора по воспитательной работе.

Педагоги дополнительного образования:

- организуют выявление одаренных детей, сбор фактов, подтверждающих одаренность;
- фиксируют успехи и достижения детей.

Таким образом, руководящим работникам всех уровней необходимо помнить, что главными принципами создания условий для развития детской одаренности являются:

- преемственность (развитие сложившихся организационных форм по выявлению одаренных детей и их отражение в нормативных актах);
- системность (использование возможностей образовательной воспитывающей среды, совершенствование организационно-управленческой деятельности);
- интегративность (реализация комплексных образовательных программ, социальная интеграция).

Основной задачей руководителей, осуществляющих внедрение технологии управления системой работы с детской одаренностью, являются целеполагание и планирование. Консолидация целей руководящих работников, выполняющих функции на всех уровнях управления, определяет стратегические ориентиры образовательного учреждения, что в свою очередь обеспечивает его дальнейшее развитие. Информация о результатах должна позволять непрерывно сравнивать достижения детей с запланированными ожидаемыми результатами. Необходимыми условиями успешного внедрения технологии управления работой с одаренными детьми являются высокий авторитет, компетентность руководителя, умение налаживать хороший психологический контакт с педагогами.

Каждый руководящий работник, желающий быть успешным:

- готов обсуждать любые проблемы, возникающие в работе с одаренными детьми;

- уделяет внимание системам поощрения педагогов и одаренных детей;
- умеет слышать и слушать, решителен и настойчив;
- умело делегирует полномочия исполнителям;
- всегда открыт для новых идей;
- формирует хороший психологический климат в коллективе;
- стремится осуществить изменения, улучшающие процесс управления.

Критериями оценки эффективности внедрения инноваций в управлении являются показатели конечного результата: что улучшилось, что изменилось, чего добились.

Использованные источники:

1. Бабаева, Ю. Д. Одаренность детей и подростков в области новых информационных технологий / Ю. Д. Бабаева. - М.: 2002. - 423 с.
2. Гильбурх, Ю. З. Феномен умственной одаренности / Ю. З. Гильбурх, О. Н. Гарнец, С. Л. Короко // Вопросы психологии. - 1990. - № 4. - С. 147-155.
3. Лейтес, Н. С. Опыт работы с одаренными детьми в современной России / Н. С. Лейтес // Доклад. - Москва. - 2003.- С. 3.
4. Лейтес, Н. С. О признаках детской одаренности / Н. С. Лейтес // Вопросы психологии. - 2003.- № 4. - С. 16.

*Ураев Р.Р., кандидат социологических наук, доцент
Башкирский государственный аграрный университет
Россия, г.Уфа*

ВАЖНОСТЬ ОБЩЕСТВЕННОГО КОНТРОЛЯ В ПОЛИТИКО- АДМИНИСТРАТИВНОМ УПРАВЛЕНИИ

Проблема ответственности и контроля в политико-административном управлении чрезвычайно важна как в теоретическом, так и в практическом плане, поскольку то или иное ее решение существенным образом определяет эффективность деятельности управленческих структур, а значит, и перспективы развития того или иного общественного организма в целом. **Ответственность можно определить как обязанность отдавать кому-либо отчет в своих действиях, а контроль — как проверку или наблюдение с целью проверки.** Если вспомнить, что *administro* (лат.) означает управление, а *politike* (греч.) — науку и искусство управления обществом, государством., то можно сделать вывод, что **ответственность в политико-административном управлении есть обязанность администратора отдавать кому-либо отчет о своих действиях, а контроль — это система мероприятий, направленных на проверку правильности действий того или иного политико-административного органа или должностного лица.** Поскольку очевидно, что подлинная ответственность в политико-административном управлении невозможна без правильно налаженного контроля, поскольку, далее, контроль представляет

собой важнейшее условие этой ответственности, постольку именно на этом вопросе и следует акцентировать внимание.

Эффективный контроль над должностными лицами государства со стороны граждан предполагает весьма **высокий уровень политической и правовой культуры** последнего. Здесь необходимо сказать как о «рядовых» гражданах, способных отстаивать свои права, особенно в условиях бурно развивающейся в современном обществе административной системы, и для этого формирующих соответствующие организации, так и об общественном мнении, чрезвычайно важным органом которого являются свободные средства массовой информации.

В демократическом обществе граждане имеют возможность свободно собираться и обсуждать общественные проблемы, а также право учреждать печатные органы и распространять печатную, аудио- и видеопродукцию, освещающую жизнь общества. Особо следует отметить, что **в условиях демократии граждане имеют право получать исчерпывающую информацию о деятельности государственных органов и должностных лиц, затрагивающую интересы общественной безопасности**, так что последние, т. е. органы и должностные лица, обязаны в разумные сроки предоставлять заинтересованным лицам сведения, не относящиеся к категории государственной тайны, к служебным и конфиденциальным сведениям.

В сложившемся демократическом государстве ***важную политическую роль играет местное самоуправление***, поскольку оно решает совокупность вопросов, имеющих принципиальное значение для населения. Оно не зависит напрямую от учреждений власти более высокого уровня, а подчиняется лишь воле граждан, его создавших (а также, разумеется, законам и судебной системе).

Контроль государства и общества над правоохранительными органами. Большое значение для функционирования демократического режима имеет контроль государства и общества **над прокуратурой и полицией** как основными правоохранительными органами. В настоящее время, например, в **Соединенных Штатах Америки, во Франции прокуратура организационно входит в систему министерства юстиции**. В других же странах, таких, как **Италия, Испания, прокуратура включена в судебную систему**.

Таким образом в настоящее время многие российские правоведы и активисты общественных и политических движений говорят о необходимости реформы института прокуратуры, и прежде всего о лишении прокуратуры права ведения следствия, права, которое, по их мнению, фактически лишает провозглашенного Конституцией РФ (см. часть 1 статьи 19, часть 1 статьи 123) равенства сторон в судебном процессе. Мы предлагаем оставить прокуратуре лишь право предъявления и поддержания в суде обвинения, а вместо нынешнего института следствия, подчиненного прокуратуре, создать либо единый Следственный комитет (вроде Бюро

федеральных расследований в США), либо наделить следственными функциями суды.

Ураев Р.Р., к. с. н., доцент

Кашибеева С. В.

студент

Башкирский Государственный Аграрный университет

Россия, г. Уфа

КОРРУПЦИЯ В ОРГАНАХ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ВЛАСТИ

На сегодняшний день в России увеличивается рост такого явления как коррупция, связанная с рядом экономических и политических проблем.

Согласно федеральному закону № 273-ФЗ «О противодействии коррупции», коррупция – это злоупотребление служебным положением, дача взятки, получение взятки, злоупотребление полномочиями, коммерческий подкуп либо иное незаконное использование физическим лицом своего должностного положения вопреки законным интересам общества и государства в целях получения выгоды в виде денег, ценностей, иного имущества или услуг имущественного характера, иных имущественных прав для себя или для третьих лиц либо незаконное предоставление такой выгоды указанному лицу другими физическими лицами [1].

Причины коррупции кроются не только в экономических, но и в социальных и даже в психологических аспектах. Среди них можно выделить, такие как:

- 1) Низкая заработная плата;
- 2) Широкий круг полномочий чиновников, что вызывает соблазн переступить черту законности
- 3) Закрытость работы государственных служащих, т.е. отсутствие прозрачности.

Для борьбы с коррупцией в органах государственной власти функционирует межрегиональная общественная организация «Центр противодействия коррупции в органах государственной власти» создана в сентябре 2006 года, зарегистрирована в установленном Законом порядке 15 декабря 2006 года. С декабря 2006 года по февраль 2010 года созданы и работают 36 региональных отделений, в том числе и в Республике Башкортостан [3]. Центры направлены на борьбу с коррупцией в органах государственной посредством обращений граждан. Благодаря работе подобных органов сократилось число нарушений коррупционного характера. Восприятия Коррупции в 2012 году (ИВК) Россия набрала 28 баллов и заняла 133 место из 174 возможных. Первое место разделили три государства с показателем 90 баллов – Дания, Финляндия, Новая Зеландия [2]. В этих странах предотвращение коррупции связано с такими методами, как :

1. регулярное повышение квалификации персонала в области борьбы с коррупцией;
2. разработка практических инструкций и проведение учебных программ;
3. система декларирования активов публичных служащих;
4. подразделения внутреннего расследования;
5. активное информирование о преступлениях, связанных с коррупцией, и других правонарушениях государственными чиновниками.

Следует отметить, что борьба с коррупцией должна носить комплексный характер. Профилактика как один из методов борьбы не является эффективным. Необходимы конкретные меры.

В первую очередь нужно проверить все законы на коррупционность, т.е. может ли тот или иной закон использоваться в целях повышения взятки. Во-вторых, разграничение и невозможность государственным служащим заниматься и иметь отношение к какой-либо хозяйственной деятельности. В-третьих, ужесточение закона в уголовной сфере, вплоть до возобновления смертной казни. Но самая важная мера должна быть направлена и воздействована на мышление человека, осознание того, что коррупция ни есть хорошо, и что это не является «днем, решенных вопросов».

Использованные источники:

1. Федеральный закон № 273 – ФЗ от 25.12.2008 г. «О противодействии коррупции».
2. Россия в Индексе Восприятия Коррупции 2012 [Режим доступа] : <http://www.transparency.org.ru/indeks-vospriiatiia-korruptcii/rossiia-v-indekse-vospriiatiia-korruptcii-2012-novaia-tochka-otscheta>.
3. Межрегиональная общественная организация «Центр противодействия коррупции в органах государственной власти» [Режим доступа] : <http://www.ak-center.ru/>.

Утякаева Г.С.

студент

Низматуллина Г.Р., к.э.н.

ст. препод.

ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ

Россия, г.Уфа

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА СРЕДСТВ ЦЕЛЕВОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ В СООТВЕТСТВИИ С ТРЕБОВАНИЯМИ ВТО И МСФО

При вхождении России во Всемирную торговую организацию (ВТО) российский агропромышленный комплекс выходит на новый этап развития, динамику которого будут определять требования ВТО. Основные требования - это принятие обязательств об объемах мер государственной

поддержки сельскому хозяйству в краткосрочной и долгосрочной перспективе: деление государственной поддержки в рамках ВТО на три корзины: "зеленую", "желтую" и "голубую"; оптимизация и снижение "зеленой" корзины с одновременным увеличением "желтой". В связи с этим предлагаются пути решения вопросов учета расходов, произведенных за счет средств целевого финансирования в рамках новых требований ВТО и Международных стандартов финансовой отчетности (МСФО).

Меры государственной поддержки структурированы по так называемым трем корзинам: "желтая корзина", "зеленая корзина" и "голубая корзина". В соответствии с требованиями Соглашения по сельскому хозяйству для целей ВТО и действующих мер финансовой поддержки к "желтой корзине" относится поддержка, оказывающая воздействие на производство и торговлю, размер которой ограничен. Основные меры поддержки данной корзины следующие: поддержка региональных экономически значимых программ; компенсация части затрат на приобретение элитных семян, удобрений, закладку многолетних насаждений, известкование, развитие семеноводства, развитие племенного животноводства; обновление парка сельскохозяйственной техники; развитие инфраструктуры рынка и его регулирование и др.

К "зеленой корзине" относится поддержка, не оказывающая воздействия на производство и торговлю, размер которой не ограничен. Мерами данной корзины являются: субсидирование затрат на агрохимическое обследование земель, развитие селекции, научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы, поддержка создания оптовых рынков и логистических центров, модернизация ветеринарной службы регионов, страхование урожаев сельскохозяйственных культур, поддержка начинающих фермеров и др.

К "голубой корзине" относятся прямые выплаты, направленные на ограничение производства. Использование мер этой корзины для АПК России в настоящее время неактуально.

Экономическое положение организации, получающей средства целевого финансирования в любой форме, значительно отличается от финансового положения организаций, которые подобных средств не получают.

Принятые в российской практике способы учета средств целевого финансирования оказывают влияние на себестоимость продукции предприятий, что должно быть устранено, в противном случае это ведет к недостоверной оценке себестоимости и ее завышению, следствием чего является уменьшение конкурентоспособности продукции предприятий.

Государственная помощь в силу своей специфики, отличающей ее от прочих коммерческих возмездных сделок, является особым объектом учета. В связи с этим порядок признания и отражения информации о государственной помощи в финансовой отчетности регламентирован отдельным стандартом под названием МСФО (IAS) 20 "Учет

государственных субсидий и раскрытие информации о государственной помощи".

Рассмотрим действующий порядок учета средств целевого финансирования, направляемых получателем средств на финансирование текущих расходов производителя (рисунок 1).

Рисунок 1 Действующий порядок учета средств целевого финансирования в соответствии с российскими стандартами бухгалтерского учета

Содержание хозяйственных операций:

- 1 - начислены средства целевого финансирования;
- 2 - поступили средства целевого финансирования;
- 3 - оплачены горюче-смазочные материалы (ГСМ) и другие активы за счет средств целевого финансирования;
- 4 - оприходованы поступившие ГСМ, семена, посадочный материал и другие активы;
- 5 - списаны ГСМ, семена, посадочный материал и другие активы в производство;
- 6 - оприходована готовая продукция;
- 7 - списана себестоимость проданной продукции;
- 8 - освоены средства целевого финансирования.

Средства целевого финансирования участвуют в расчете себестоимости продукции, увеличивая ее, и повторно учитываются в качестве прочих доходов счета 91 при отражении использования средств целевого финансирования, что в итоге приводит к искажению показателя себестоимости и результата основной деятельности организации.

Рассмотрим порядок учета средств целевого финансирования на счетах бухгалтерского учета с учетом требований МСФО (рисунок 2).

Содержание хозяйственных операций:

- 1 - начислены средства целевого финансирования;
- 2 - поступили средства целевого финансирования;
- 3 - оприходованы поступившие ГСМ, семена, посадочный материал и другие активы, приобретенные за счет собственных средств и средств целевого финансирования;
- 4 - списаны ГСМ, семена, посадочный материал и другие активы в производство, приобретенные за счет собственных средств;
- 5 - оприходована готовая продукция, произведенная за счет собственных средств;
- 6 - списана себестоимость проданной продукции, произведенной за счет собственных средств;
- 7 - списаны расходы, осуществленные с использованием средств целевого финансирования;
- 8 - освоены средства целевого финансирования.

Порядок учета средств целевого финансирования, указанный на рисунке 1 и используемый организациями в настоящее время, искажает данные о

себестоимости, тогда как порядок учета средств целевого финансирования, представленный на рисунке 2, позволит "очистить" себестоимость продукции предприятий, в результате чего она будет снижена. Как следствие этого, продукция станет более конкурентоспособной.

Таким образом, применение рекомендуемой модели учета позволит исключить влияние средств целевого финансирования на себестоимость продукции, что повысит ее конкурентоспособность. Это будет достигнуто путем учета средств целевого финансирования на отдельном субсчете 91 "Расходы, произведенные за счет средств целевого финансирования" счета 91 "Прочие доходы и расходы". Учет рекомендуется вести в разрезе аналитики, например "Растениеводство", и по видам расходов, например "Материальные расходы", "Удобрения", "Минеральные удобрения".

В действующих формах отчетности информация о средствах целевого финансирования представляется в обобщенном и укрупненном виде и практически не отражает движения целевых средств на проведение конкретных мероприятий. Рекомендуется включить в отчетность дополнительные строки, характеризующие данные операции и позволяющие достичь прозрачности информации о расходовании бюджетных средств для внешнего пользователя отчетности. В отчет о прибылях и убытках рекомендуется внести дополнительные строки при использовании модели учета со счетом 91 "Прочие доходы и расходы", субсчет "Расходы, произведенные за счет средств целевого финансирования".

Для отчетных форм бухгалтерской (финансовой) отчетности характерна логическая и информационная взаимосвязь, сущность которой состоит во взаимном дополнении отчетных форм, их разделов и статей. Значение этих контрольных соотношений поможет лучше разобраться в структуре отчетности, проверить правильность ее составления и повысить аналитичность ее показателей. Взаимоувязка показателей отчетности должна выполнять функции дополнительного контроля за деятельностью сельскохозяйственных товаропроизводителей в целом и за целевым использованием средств бюджета в частности. Тем самым достигается прозрачность отчетности, усиливается контроль за целевым расходованием бюджетных средств.

Все вышеперечисленные предложения по реформированию учета расходов, произведенных за счет средств целевого финансирования, приведут в соответствие отечественную практику учета данных средств с требованиями ВТО и МСФО.

Утякаева Г.С.
студент
Никитина А.А., к.э.н., доцент
ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ
Россия, г. Уфа

СХОДСТВА И ОТЛИЧИЯ УЧЕТА ГОСУДАРСТВЕННЫХ СУБСИДИЙ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ ПО РСБУ И МСФО

Государственная поддержка является неотъемлемой частью аграрной политики любого государства. В принятом Соглашении о единых правилах государственной поддержки сельского хозяйства от 13.01.2011 с участием правительств Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации было определено, что «государственная поддержка сельского хозяйства - финансовое содействие, оказываемое правительством или иным государственным органом государства Стороны или местного самоуправления производителям сельскохозяйственных товаров напрямую либо через уполномоченного ими агента». Таким образом, это достаточно широкий спектр мер, направленный на получение дополнительных конкурентных преимуществ. Однако с точки зрения бухгалтерского учета только прямая государственная поддержка может быть надежно оценена. Поэтому в данном случае наиболее приемлемой категорией будет использование понятия «государственная помощь» - увеличение экономической выгоды организации в результате поступления активов (например, денежных средств или иного имущества). В настоящее время государственная помощь для сельскохозяйственных производителей сводится в основном к предоставлению субсидий.

Согласно Бюджетному кодексу РФ субсидии юридическим лицам (за исключением государственных (муниципальных) учреждений), индивидуальным предпринимателям - производителям товаров, работ, услуг предоставляются на безвозмездной и безвозвратной основе в целях возмещения затрат или недополученных доходов в связи с производством (реализацией) товаров, выполнением работ, оказанием услуг. При этом возникает обязанность целевого использования средств, в противном случае субсидии должны быть возвращены.

Одним из обязательных условий получения субсидий является наличие статуса сельскохозяйственного производителя.

Определение понятия «сельскохозяйственный производитель» содержится в ст. 3 Федерального закона от 28.02.2012 № 6-ФЗ-ФЗ «О развитии сельского хозяйства»: сельскохозяйственными товаропроизводителями признаются организация, индивидуальный предприниматель (далее - сельскохозяйственный товаропроизводитель), осуществляющие производство сельскохозяйственной продукции, ее первичную и последующую (промышленную) переработку (в том числе на арендованных основных средствах) в соответствии с перечнем,

утверждаемым Правительством РФ, и реализацию этой продукции при условии, что в доходе сельскохозяйственных товаропроизводителей от реализации товаров (работ, услуг) доля дохода от реализации этой продукции составляет не менее чем 70% за календарный год.

Порядок учета государственной помощи в российском законодательстве регламентируется Положением по бухгалтерскому учету «Учет государственной помощи» ПБУ 13/2000, утвержденным приказом Минфина России от 16.10.2000 № 92н, и Методическими рекомендациями по бухгалтерскому учету государственных субсидий и других видов государственной помощи в сельскохозяйственных организациях, утвержденными приказом Минсельхоза России от 02.02.2004 г. № 75.

В международной практике целевое финансирование регламентируется Международным стандартом финансовой отчетности (IAS) 20 «Учет государственных субсидий и раскрытие информации о государственной помощи» данный стандарт должен применяться при учете и раскрытии информации о государственных субсидиях и при раскрытии информации о других формах государственной помощи.[1]

Для осуществления учета в соответствии с международными стандартами согласно приказу Минфина России от 25.11.2011 № 160н применяются МСФО 20, 41 (таблица 1).

Таблица 1 Основные положения учета государственной помощи

Раздел	Отечественный учет	Учет в соответствии с международными стандартами	
Нормативное обеспечение	ПБУ 13/2000, Методические рекомендации (утв. приказом Минфина РФ от 16 октября 2000 г. № 92н) (с изменениями от	МСФО 41 "Сельское хозяйство"	МСФО 20 "Учет государственных субсидий и раскрытие информации о государственной помощи"
Сфера применения	Коммерческие организации (кроме кредитных организаций)	Биологические активы, оцененные по справедливой стоимости	Биологические активы, по которым нельзя определить справедливую стоимость. Другие виды субсидий
Понятие "субсидии"	Отсутствует	Отсутствует	Помощь, оказываемая государством в форме передачи предприятию ресурсов в обмен на соблюдение в прошлом или в будущем определенных условий, связанных с операционной деятельностью предприятия
Условия признания	1. Имеется уверенность, что	1. Условные субсидии	Наличие уверенности, что: 1) предприятие выполнит

	условия предоставления этих средств организацией будут выполнены. 2. Имеется уверенность, что указанные средства будут получены	признаются только после выполнения всех условий. 2. Безусловные субсидии признаются после утверждения к получению	условия; 2) субсидии будут получены
Порядок отражения в учете	Доход	1. Условные субсидии - прибыль или убыток. 2. Безусловные субсидии - доход	1. Субсидии, относящиеся к активам: отложенный доход или вычитание из балансовой стоимости актива. 2. Субсидии, относящиеся к доходам: прочие доходы или вычет субсидий из соответствующих расходов

Таким образом, если сравнивать сложившуюся нормативную базу бухгалтерского учета субсидий с международными стандартами, можно определить ряд отличий.

Во-первых, учет субсидий регламентируется двумя стандартами - МСФО 20 «Учет государственных субсидий и раскрытие информации о государственной помощи» и МСФО 41 «Сельское хозяйство». Если субсидии связаны непосредственно с биологическим активом, по которому можно определить справедливую стоимость, то применяется МСФО 41 «Сельское хозяйство», например приобретение племенного молодняка, элитных семян. Однако если субсидия предназначена для погашения процентов по кредитам или для покупки основных средств, то юридическую значимость приобретают положения МСФО 20 «Учет государственных субсидий и раскрытие информации о государственной помощи». В российских стандартах субсидии, относящиеся к формированию биологических активов, обособленно не выделяются.

Во-вторых, по направлениям обобщения и группировки информации имеются различия в классификации субсидий. В отечественном учете в основе лежит идентификация объекта с точки зрения направления финансирования расходов: текущие или капитальные. В международной практике классификация осуществляется с позиции элементов финансовой отчетности: доходы или активы. Кроме того, обособленно отражаются условно-безвозвратные займы.

Применимо к биологическим активам субсидии классифицируются в зависимости от наличия обязательства по выполнению определенных условий хозяйствования: условные и безусловные. На практике данные классификации лежат в основе отражения информации в бухгалтерском учете и отчетности.

В-третьих, бюджетные средства, принятые к бухгалтерскому учету согласно п. 5 ПБУ 13/2000, отражаются как целевое финансирование и возникновение задолженности по этим средствам. По мере фактического получения средств соответствующие суммы уменьшают задолженность и увеличивают счета учета денежных средств, капитальных вложений и т.п. Если бюджетные средства признаются в бухгалтерском учете по мере фактического получения ресурсов, то с возникновением целевого финансирования увеличиваются счета учета денежных средств, капитальных вложений и т.п.

Информация о поступлении и использовании средств целевого финансирования отражается на счете 86 «Целевое финансирование», а остаток неиспользованных средств - на счете 98 «Доходы будущих периодов».

Последующее списание государственной помощи при соблюдении всех условий осуществляется с применением счета 91 «Прочие доходы и расходы».

Согласно МСФО 41 «Сельское хозяйство» возможно использование двух вариантов в зависимости от наличия условий.

Первый вариант, не обремененная никакими условиями государственная субсидия подлежит признанию в качестве дохода в том случае, если становится подлежащей получению.

Второй вариант, если государственная субсидия предоставляется на определенных условиях, то предприятию следует признать ее в составе прибыли или убытка тогда, когда будут выполнены обязательства перед государством.

Использование МСФО 20 «Учет государственных субсидий и раскрытие информации о государственной помощи» предполагает два метода признания:

- субсидия учитывается как отложенный доход, который признается как доход на систематической и рациональной основе в течение срока полезного использования актива;

- субсидия отражается путем ее вычитания из балансовой стоимости актива.

Субсидия признается как доход в течение срока полезного использования амортизируемого актива путем уменьшения амортизационных отчислений в результате уменьшения балансовой стоимости актива.

Субсидии, относящиеся к доходам, могут быть включены в состав прочих доходов или вычет субсидий из соответствующих расходов. В случае если государственные субсидии относятся к доходу, то в отчете о прибылях и убытках они могут быть представлены:

- отдельно или в составе общей статьи, например «Прочие доходы»;

- в качестве альтернативы они вычитаются при отражении соответствующего расхода в отчетности.

Данные методы приемлемы при представлении информации о субсидиях, относящихся к доходу. При этом следует раскрывать влияние субсидий на любую статью доходов или расходов, требующую отдельного раскрытия.

Включение субсидий в реальные доходы сельскохозяйственных производителей в отечественном учете не позволяет объективно оценить эффективность государственных инвестиций. Необходимо формировать информацию о реальном состоянии расчетов с бюджетом по субсидиям.

Использованные источники:

1. Прокофьева Н.В. Бухгалтерский учет государственной помощи в сельскохозяйственных организациях [Текст]: Бухгалтерский учет в сельском хозяйстве. - 2012. - № 4. - С. 10-16.

Утякаева Г.С.

студент

Нигматуллина Г.Р.,

к.э.н., ст. препод.

ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ

Россия, г. Уфа

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА СРЕДСТВ ЦЕЛЕВОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ В СООТВЕТСТВИИ С ТРЕБОВАНИЯМИ ВТО И МСФО

При вхождении России во Всемирную торговую организацию (ВТО) российский агропромышленный комплекс выходит на новый этап развития, динамику которого будут определять требования ВТО. Основные требования - это принятие обязательств об объемах мер государственной поддержки сельскому хозяйству в краткосрочной и долгосрочной перспективе: деление государственной поддержки в рамках ВТО на три корзины: "зеленую", "желтую" и "голубую"; оптимизация и снижение "зеленой" корзины с одновременным увеличением "желтой". В связи с этим предлагаются пути решения вопросов учета расходов, произведенных за счет средств целевого финансирования в рамках новых требований ВТО и Международных стандартов финансовой отчетности (МСФО).

Меры государственной поддержки структурированы по так называемым трем корзинам: "желтая корзина", "зеленая корзина" и "голубая корзина". В соответствии с требованиями Соглашения по сельскому хозяйству для целей ВТО и действующих мер финансовой поддержки к "желтой корзине" относится поддержка, оказывающая воздействие на производство и торговлю, размер которой ограничен. Основные меры поддержки данной корзины следующие: поддержка региональных экономически значимых программ; компенсация части затрат на

приобретение элитных семян, удобрений, закладку многолетних насаждений, известкование, развитие семеноводства, развитие племенного животноводства; обновление парка сельскохозяйственной техники; развитие инфраструктуры рынка и его регулирование и др.

К "зеленой корзине" относится поддержка, не оказывающая воздействия на производство и торговлю, размер которой не ограничен. Мерами данной корзины являются: субсидирование затрат на агрохимическое обследование земель, развитие селекции, научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы, поддержка создания оптовых рынков и логистических центров, модернизация ветеринарной службы регионов, страхование урожаев сельскохозяйственных культур, поддержка начинающих фермеров и др.

К "голубой корзине" относятся прямые выплаты, направленные на ограничение производства. Использование мер этой корзины для АПК России в настоящее время неактуально.

Экономическое положение организации, получающей средства целевого финансирования в любой форме, значительно отличается от финансового положения организаций, которые подобных средств не получают.

Принятые в российской практике способы учета средств целевого финансирования оказывают влияние на себестоимость продукции предприятий, что должно быть устранено, в противном случае это ведет к недостоверной оценке себестоимости и ее завышению, следствием чего является уменьшение конкурентоспособности продукции предприятий.

Государственная помощь в силу своей специфики, отличающей ее от прочих коммерческих возмездных сделок, является особым объектом учета. В связи с этим порядок признания и отражения информации о государственной помощи в финансовой отчетности регламентирован отдельным стандартом под названием МСФО (IAS) 20 "Учет государственных субсидий и раскрытие информации о государственной помощи".

Рассмотрим действующий порядок учета средств целевого финансирования, направляемых получателем средств на финансирование текущих расходов производителя (рисунок 1).

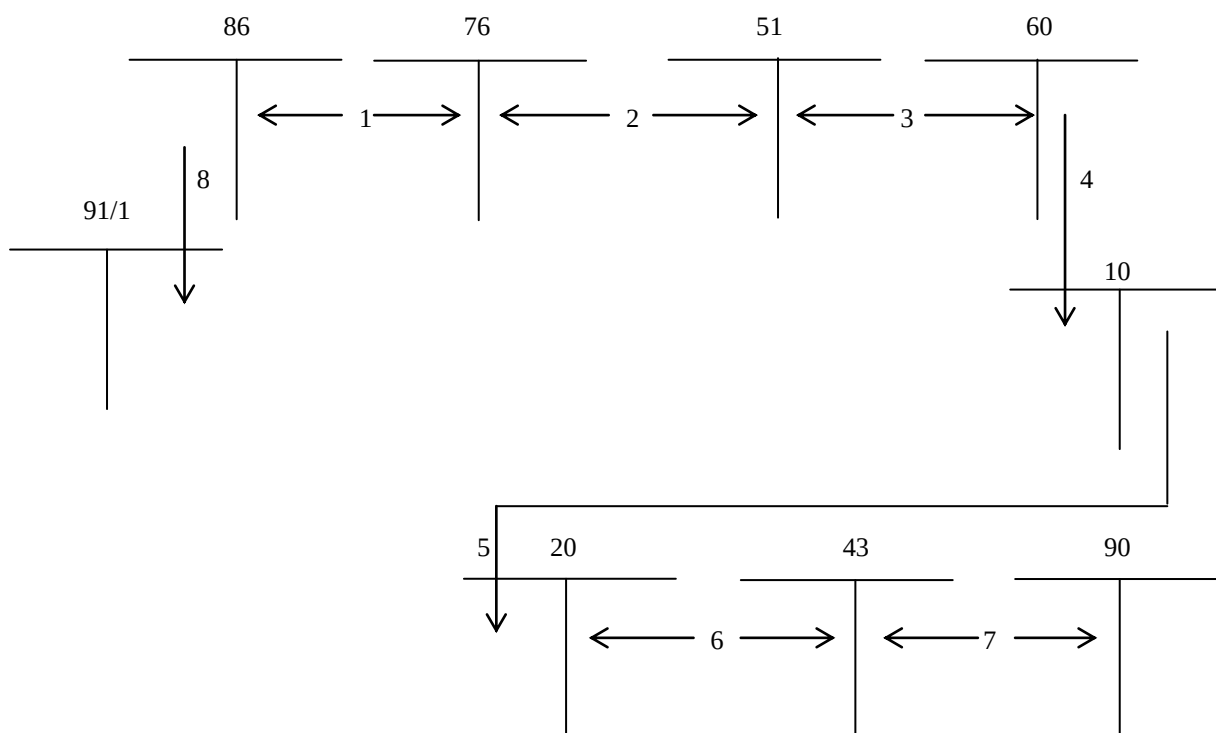


Рисунок 1 Действующий порядок учета средств целевого финансирования в соответствии с российскими стандартами бухгалтерского учета

Содержание хозяйственных операций:

- 1 - начислены средства целевого финансирования;
- 2 - поступили средства целевого финансирования;
- 3 - оплачены горюче-смазочные материалы (ГСМ) и другие активы за счет средств целевого финансирования;
- 4 - оприходованы поступившие ГСМ, семена, посадочный материал и другие активы;
- 5 - списаны ГСМ, семена, посадочный материал и другие активы в производство;
- 6 - оприходована готовая продукция;
- 7 - списана себестоимость проданной продукции;
- 8 - освоены средства целевого финансирования.

Средства целевого финансирования участвуют в расчете себестоимости продукции, увеличивая ее, и повторно учитываются в качестве прочих доходов счета 91 при отражении использования средств целевого финансирования, что в итоге приводит к искажению показателя себестоимости и результата основной деятельности организации.

Рассмотрим порядок учета средств целевого финансирования на счетах бухгалтерского учета с учетом требований МСФО (рисунок 2).

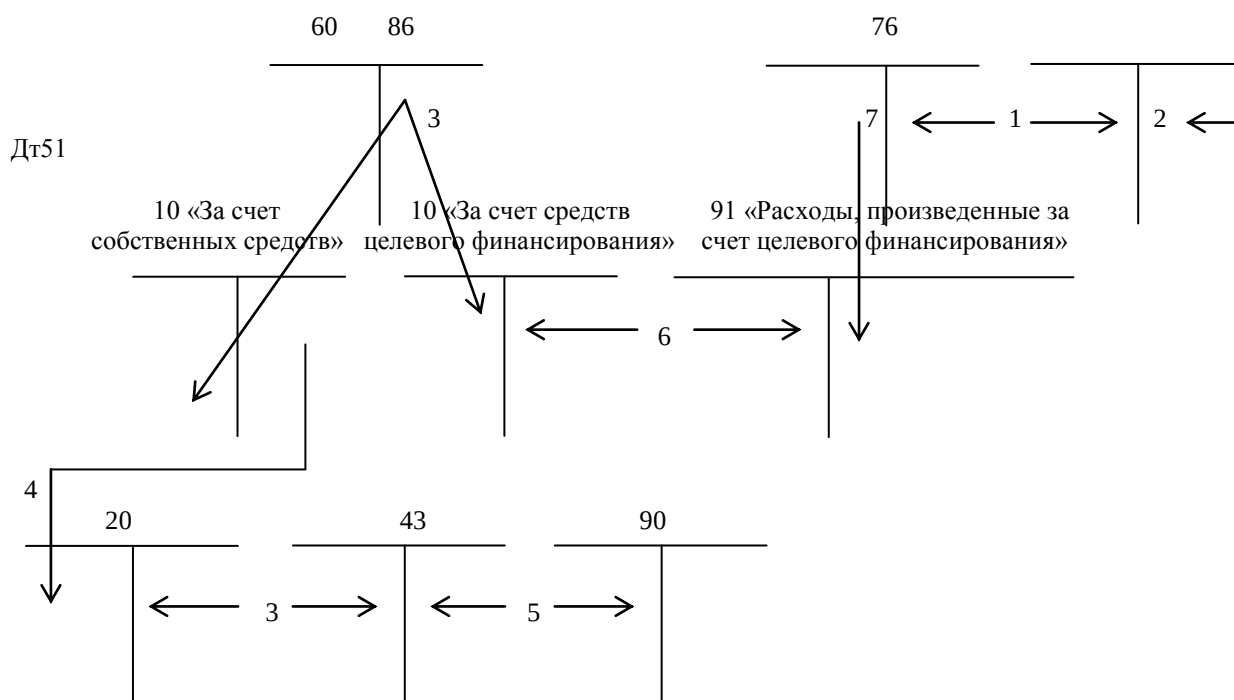


Рисунок 2 Порядок учета средств целевого финансирования с учетом требований МСФО

Содержание хозяйственных операций:

- 1 - начислены средства целевого финансирования;
- 2 - поступили средства целевого финансирования;
- 3 - оприходованы поступившие ГСМ, семена, посадочный материал и другие активы, приобретенные за счет собственных средств и средств целевого финансирования;
- 4 - списаны ГСМ, семена, посадочный материал и другие активы в производство, приобретенные за счет собственных средств;
- 5 - оприходована готовая продукция, произведенная за счет собственных средств;
- 6 - списана себестоимость проданной продукции, произведенной за счет собственных средств;
- 7 - списаны расходы, осуществленные с использованием средств целевого финансирования;
- 8 - освоены средства целевого финансирования.

Порядок учета средств целевого финансирования, указанный на рисунке 1 и используемый организациями в настоящее время, искажает данные о себестоимости, тогда как порядок учета средств целевого финансирования, представленный на рисунке 2, позволит "очистить" себестоимость продукции предприятий, в результате чего она будет снижена. Как следствие этого, продукция станет более конкурентоспособной.

Таким образом, применение рекомендуемой модели учета позволит исключить влияние средств целевого финансирования на себестоимость

продукции, что повысит ее конкурентоспособность. Это будет достигнуто путем учета средств целевого финансирования на отдельном субсчете 91 "Расходы, произведенные за счет средств целевого финансирования" счета 91 "Прочие доходы и расходы". Учет рекомендуется вести в разрезе аналитики, например "Растениеводство", и по видам расходов, например "Материальные расходы", "Удобрения", "Минеральные удобрения".

В действующих формах отчетности информация о средствах целевого финансирования представляется в обобщенном и укрупненном виде и практически не отражает движения целевых средств на проведение конкретных мероприятий. Рекомендуется включить в отчетность дополнительные строки, характеризующие данные операции и позволяющие достичь прозрачности информации о расходовании бюджетных средств для внешнего пользователя отчетности. В отчет о прибылях и убытках рекомендуется внести дополнительные строки при использовании модели учета со счетом 91 "Прочие доходы и расходы", субсчет "Расходы, произведенные за счет средств целевого финансирования".

Для отчетных форм бухгалтерской (финансовой) отчетности характерна логическая и информационная взаимосвязь, сущность которой состоит во взаимном дополнении отчетных форм, их разделов и статей. Значение этих контрольных соотношений поможет лучше разобраться в структуре отчетности, проверить правильность ее составления и повысить аналитичность ее показателей. Взаимоувязка показателей отчетности должна выполнять функции дополнительного контроля за деятельностью сельскохозяйственных товаропроизводителей в целом и за целевым использованием средств бюджета в частности. Тем самым достигается прозрачность отчетности, усиливается контроль за целевым расходованием бюджетных средств.

Все вышеперечисленные предложения по реформированию учета расходов, произведенных за счет средств целевого финансирования, приведут в соответствие отечественную практику учета данных средств с требованиями ВТО и МСФО.

*Шутько Г.Н., к.э.н., доцент
Фазова Р.Р.*

*студент 4 курса
специальности «Финансы и кредит»
ФГОУ ВПО БГАУ
Россия, г.Уфа*

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Финансовая политика всегда занимала важное место в жизни и развитии любого предприятия. От ее рациональности во многом, а иногда и в решающей степени зависели и зависят темпы экономического и, социального развития, возможности укрепления безопасности и

обороноспособности.

Выделим сущности эффективности финансовой политики:

Во-первых, необходимо иметь то, в результате управления чем можно получить какой-либо результат. В нашем случае – это финансовая система предприятия;

Во-вторых, для получения какого-либо конкретного результата надо, чтобы финансовая система функционировала, т.е. предполагается наличие финансового механизма;

В-третьих, для того чтобы можно было говорить об эффективности или неэффективности финансовой политики, надо иметь собственную разработанную, утвержденную и реализуемую финансовую политику. При этом обязательно следует учитывать внешние факторы;

В-четвертых, следует понять, какие цели должны ставиться при ее разработке и осуществлении, в чем, собственно, должен выражаться главный итог ее реализации.[2]

Суть эффекта от финансовой политики заключается в разнице изменения финансового положения, которое происходит в результате использования имеющейся финансовой системы с помощью данного финансового механизма в результате проводимой финансовой политики за конкретный промежуток времени.[2]

Целями финансовой политики предприятия могут быть :

- выживание предприятия в условиях конкурентной борьбы;
- избежание банкротства и крупных финансовых неудач;
- лидерство в борьбе с конкурентами; максимизация рыночной стоимости предприятия;
- устойчивые темпы роста экономического потенциала предприятия;
- рост объемов производства и реализации; максимизация прибыли; минимизация расходов;
- обеспечение рентабельной деятельности и т.д.[1]

При разработке финансовой политики предприятия рекомендуется рассчитывать коэффициенты и ликвидность баланса.

В таблице 1 отражены расчеты коэффициентов сельскохозяйственного производственного кооператива «Заря» .

Таблица 1. Показатели финансовой устойчивости сельскохозяйственного производственного кооператива «Заря» за 2009-2011 гг.

Показатели	Нормативные значения	2009 г.		Изм. (+,-)	2010 г.		Изм. (+,-)	2011 г.		Изм. (+,-)
		нач.	кон.		нач.	кон.		нач.	кон.	
К _{автономии}	≥0,5	0,66	0,76	0,10	0,66	0,69	0	0,69	0,69	0
К _{соот. собс. и заем. ср-в}	≤1	0,61	0,35	-0,26	0,35	0,59	0,24	0,59	0,48	-0,11
К _{собс. ср-вами}	≥1	1,23	1,12	-0,11	1,12	1,05	-0,07	1,05	1,04	-0,01
К _{маневр.}	≥0,5	0,87	0,62	-0,25	0,62	0,86	0,24	0,86	0,87	0,01
К _{фин.}	≥1	7,02	0,36	-6,66	0,36	0,59	0,23	0,59	0,53	-0,06

Данные таблицы свидетельствуют о том, что предприятие располагает запасом прочности, поскольку все показатели коэффициентов соответствуют нормативным значениям. Показатели автономии указывают на то, что предприятия за 2009-2011 гг. имеет возможности выйти из кризисного состояния. Коэффициент маневренности 2011 г. увеличился на 40%, поэтому предприятие имеет возможности для свободного маневрирования. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами в 2011 г. соответствует нормативным показателям и составил 1,04, что говорит о достаточном обеспечении запасов и затрат собственными источниками формирования.

В таблице 2 отражены расчеты ликвидности баланса сельскохозяйственного производственного кооператива «Заря».

Таблица 2 Анализ ликвидности баланса сельскохозяйственного производственного кооператива «Заря».

АКТИВ	На 2009 г.	На 2010г.	На 2011 г.	ПАСИВ	На 2009г.	На 2010 г.	На 2011 г.	Платежный излишек (+) или недостаток (-)	
								на начало года	на конец года
A1	497	2	264	П1	9317	7518	7872	+7516	+7608
A2	3035	1358	1597	П2	9000	5650	10560	+4292	+8963
A3	47775	44580	52437	П3	5292	8409	6351	-36171	-46086
A4	20358	25484	26687	П4	48056	49847	56202	+24363	+29515

Из полученных данных видно, что баланс предприятия по трем соотношениям актива и пассива не отвечает требованиям. Это говорит о том,

что предприятие является временно не платежеспособным из-за недостаточной обеспеченности денежными средствами.

Главной целью финансовой политики предприятия должно стать создание финансовых условий для социально-экономического развития и повышения уровня и качества предприятия.[1]

Из всего изложенного можно сделать по крайней мере два вывода: во-первых, финансовая политика предприятия должна выступать средством решения социально-экономических задач предприятия, а не быть инструментом достижения целей тех или иных органов власти, преследующих собственные интересы; во-вторых, финансовая политика предприятия должна учитывать интересы всех субъектов финансовой системы, а не только органов государственной власти.[1]

В заключение следует сказать, что, конечно, для определения эффективности финансовой политики необходимо еще разработать методику, включая выбор критериев и показателей оценки, а также составление соответствующих формул.

Использованные источники:

- 1.Ковалев В.В. Финансы / В.В.Ковалев// Справочник экономиста.- 2005
- 2.Журнал «Финансы» N9.-2012
- 3.Интернет ресурс www.cbr.ru / 2.11.2012,21:00.

*Фазлова Л.К.
студент 5 курса
Федоткина О.П., к.э.н., доцент
НИ МГУ им. Н.П. Огарёва
экономического факультета,
кафедры Финансы и Кредит
РФ, Республика Мордовия, г. Саранск*

ФИНАНСОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ БЮДЖЕТНОГО УЧРЕЖДЕНИЯ ОБРАЗОВАНИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

К числу важнейших экономических закономерностей, свойственных различным странам, относится процесс интеллектуализации экономики. Проявляется этот процесс двояко: возрастает роль таких отраслей социальной сферы, как образование и наука, а также усиливается значение интеллектуальной деятельности внутри других отраслей экономики.

В этих условиях важным и общественно значимым процессом становится модернизация образования. При этом приоритетным направлением модернизации становится необходимость создания нового механизма финансового обеспечения учреждений образования, повышения их инвестиционной привлекательности и финансово-хозяйственной самостоятельности.

Система образования должна быть ориентирована не только на задания со стороны государства, но и на постоянно возрастающий общественный спрос на образовательные услуги. Именно ориентация на потребности современного общества в образовательных услугах должна составить основу для привлечения дополнительных финансовых и материально-технических ресурсов.

Достижению поставленной цели, в первую очередь, должен способствовать Федеральный закон Российской Федерации N 83-ФЗ от 8 мая 2010 г., в соответствии с которым все бюджетные учреждения образования до 01.07.2012г. изменили свое правовое положение и получили статус бюджетного, автономного или казенного учреждения.

В соответствии с полученным статусом изменился и механизм их финансового обеспечения. В соответствии с новым механизмом финансового обеспечения наиболее эффективным является финансирование конкретной бюджетной услуги, а не отдельного учреждения. В настоящее время большинство учреждений образования приняли форму бюджетного учреждения.

В соответствии с законом № 83-ФЗ механизм финансового обеспечения бюджетных учреждений образования основан на субсидиях в рамках выполнения государственного задания, взамен действующего ранее сметного финансирования. К новым формам финансового обеспечения деятельности бюджетных учреждений относятся:

- субсидии на возмещение нормативных затрат, связанных с оказанием ими в соответствии с государственным (муниципальным) заданием государственных (муниципальных) услуг (выполнением работ);

- субсидии на иные цели;

- бюджетные инвестиции в объекты государственной и муниципальной собственности.

Финансирование бюджетных учреждений образования основывается на субсидиях, выделяемых на реализацию государственного (муниципального) задания, на выполнение работ (оказание услуг), соответствующих основным видам деятельности учреждения и предусмотренных в его учредительных документах.

В отличие от бюджетной сметы в государственном (муниципальном) задании отражаются операции не только с субсидиями, планируемыми к получению из бюджета, но и со средствами от иной приносящей доходы деятельности. Это позволяет учредителю детально контролировать и регулировать финансовую деятельность подведомственных ему учреждений.

Основой для определения объемов финансового обеспечения выполнения государственного (муниципального) задания служат расчетно-нормативные затраты на оказание соответствующих государственных услуг. При этом следует помнить, что расходы на приобретение оборудования,

текущий ремонт зданий и сооружений в затраты на выполнение государственного (муниципального) задания не входят.

Важное значение имеет то, что бюджетные ассигнования бюджетным учреждениям образования, не выполнившим государственное (муниципальное) задание, могут быть уменьшены по сравнению с предыдущим периодом. Данное обстоятельство стимулирует бюджетные учреждения образования на эффективное и максимальное выполнение государственного задания.

Также мотивирующими факторами, обеспечивающими качество и доступность образовательных услуг, должны стать:

- формирование для каждого образовательного учреждения государственного (муниципального) задания на оказание государственных (муниципальных) услуг с указанием показателей объема и качества его выполнения;

- обеспечение контроля за выполнением государственного (муниципального) задания;

- установление прямой зависимости объема финансового обеспечения выполнения задания (размера субсидии) от результатов деятельности учреждений;

- большая экономическая самостоятельность учреждения и ответственность руководства учреждения за финансовые результаты его деятельности;

- однозначное определение перечня услуг, финансируемых за счет соответствующего бюджета, и четкие требования к порядку оказания платных услуг учреждениями и определению их стоимости для потребителя.

Кроме полученных субсидий из бюджета, бюджетное учреждение образования вправе привлекать дополнительные финансовые средства за счет предоставления платных дополнительных образовательных услуг. Платные дополнительные образовательные услуги предоставляются с целью наиболее полного удовлетворения образовательных потребностей населения и привлечения дополнительных финансовых средств. Для бюджетного учреждения образования оказание платных дополнительных услуг – это исключительная возможность привлечь дополнительные средства в собственное распоряжение. Расширение спектра платных дополнительных образовательных услуг становится все более важным направлением деятельности бюджетных образовательных учреждений в условиях рыночной экономики и реформирования российского образования.

Еще одна форма финансового обеспечения деятельности бюджетных учреждений образования – это бюджетные ассигнования на осуществление бюджетных инвестиций. Бюджетные инвестиции в государственную собственность осуществляются в форме капитальных вложений в основные средства государственных (муниципальных) учреждений. Основанием для выделения бюджетных инвестиций являются утвержденные целевые

программы, соответствующие нормативно-правовые акты органов власти и местного самоуправления. Бюджетным учреждениям образования бюджетные инвестиции могут предоставляться лишь на определенные цели (например, на реконструкцию и строительство объектов) и их использование на другие цели невозможно.

Таким образом, формирование и внедрение нового механизма финансового обеспечения бюджетных учреждений образования будет способствовать повышению качества и доступности государственных (муниципальных) услуг, оказываемых бюджетными учреждениями.

Кроме того, финансовое обеспечение бюджетного учреждения образования расширяет его полномочия в части самостоятельного распоряжения денежных средств, в первую очередь за счет средств, полученных от приносящей доход деятельности.

Следовательно, в новых условиях финансовое обеспечение бюджетных учреждений образования будет ориентировано не только на выполнение заказа со стороны государства, но и на удовлетворение постоянно возрастающего общественного спроса на образовательные услуги.

Именно ориентация на реальные потребности конкретных потребителей образовательных услуг должна создать основу для привлечения в систему образования дополнительных финансовых и материально технических ресурсов.

Файзуллина Л.Н.

студент 4 курса специальности «ГМУ»

Мингазова З.Р., кандидат политических наук

старший преподаватель кафедры «ГМУ»

ФГБОУ ВПО «Башкирский государственный

аграрный университет»

Уфа, Россия

ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРИВОЛЖСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА

В настоящее время, когда усиливаются процессы глобализации и само время диктует странам объединяться в стратегические союзы, остро встает проблема защиты национальной экономики и обеспечения безопасности государства в целом.

Экономическая безопасность представляет собой условия, создаваемые государством, гарантирующие сохранность экономической системы страны от нанесения непоправимого ущерба со стороны внутренних и внешних экономических угроз [4].

Ранее, до 2003 г. в российском законодательстве было официально закреплено понятие экономической безопасности, под которой понималось состояние экономики, обеспечивающее достаточный уровень социального, политического и оборонного существования и прогрессивного развития

Российской Федерации, неуязвимость и независимость ее экономических интересов по отношению к возможным внешним и внутренним угрозам и воздействиям [2]. На наш взгляд, это определение наиболее точно раскрывает сущность представленного понятия. Однако, после вступления в силу Федерального закона «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» этот указанный нормативный акт утратил свою силу, а в новом законе термин «экономическая безопасность» отсутствует [1].

Несмотря на некое игнорирование со стороны законодателя данного понятия, в научной литературе оно получило свое место. Вопросы изучения и оценки экономической безопасности с каждым годом привлекают к себе все больше внимания со стороны ученых.

Экономическая безопасность может оцениваться по целому комплексу показателей, однако, для выявления общего тренда достаточно использовать широко распространенные показатели социально-экономического развития страны (таблица 1).

В данной работе нам хотелось бы провести оценку экономической безопасности Приволжского федерального округа как одного из «локомотивов» развития страны для выявления наиболее существенных проблем и предложения путей их решения.

Таблица 1 Пороговые и фактические показатели экономической безопасности Приволжского федерального округа [3]

Показатели	Пороговые значения	Фактические показатели		
		2009 г.	2010 г.	2011 г.
1. Объем ВРП на душу населения, %	100 % от среднего по РФ	74,5	73,1	72,2
2. Объем инвестиций в основной капитал, % к ВРП	25	24,02	29,40	29,77
3. Уровень безработицы (по методике МОТ) %	7	8,4	7,5	6,6
4. Доля населения с доходами ниже величины прожиточного минимума, %	7-10	16,3	15,1	15,7
5. Соотношение дохода 10% наиболее и 10% наименее обеспеченных групп населения, раз (коэффициент фондов или децильный)	8	13,9	13,9	13,6
6. Отношение среднедушевых	3,5	3,06	2,99	3,1

денежных доходов населения к прожиточному минимуму, раз				
7. Удельный вес лиц старше 65 лет в общей численности населения, %	7	22,2	22,6	23,1
8. Ожидаемая продолжительность жизни, лет	70	68,47	68,91	69,24

Необходимо отметить, что оценку следует проводить с учетом динамики для выявления ретро- и перспективы изучаемого явления. Итак, проведем анализ показателей экономической безопасности Приволжского федерального округа (ПФО).

Для начала проанализируем объем валового регионального продукта на душу населения. В пороговом значении он должен быть равен 100 % и выше в сравнении со среднероссийским показателем. Из таблицы 1 видно, что за рассматриваемый период (2009-2011 г.) объем ВРП не превышал 75 %, более того он снижается в среднем на 1% за год.

Далее рассмотрим объем инвестиций в основной капитал в процентах к ВРП. Удовлетворительным принимается значение показателя не меньше 25 %. За рассматриваемый период объем инвестиций в основной капитал не был удовлетворительным только в 2009 году, когда показатель составил 24,02 %.

Рассмотрим третий показатель экономической безопасности - уровень безработицы (по методике МОТ). Допустимым принимается значение этого показателя, если оно не больше 7 %. Из таблицы видно, что в 2009 и 2010 годах уровень безработицы увеличивался и только в 2011 году он уменьшился до 6,6 %, что ниже порогового значения (7%), то есть уровень безработицы в 2011 году достаточно удовлетворительный.

Далее рассмотрим долю населения с доходами ниже величины прожиточного минимума. Пороговое значение критерия - 7-10 %, показатель должен быть не выше этого значения. Из таблицы видно, что ни в одном году показатель не был удовлетворительным. Самое низкое значение было в 2010 году (15,1 %), однако даже этот показатель был в 2 раза выше порогового показателя.

Следующий показатель – соотношение доходов 10% наиболее и 10 % наименее обеспеченных групп населения или иными словами коэффициент фондов или децильный коэффициент. Допустимым принимается значение, при котором данный показатель не превышает восьми раз. Из таблицы видно, что не за один год показатель не удовлетворял требованию. Незначительно он снизился в 2011 году и составил 13,6.

Рассмотрим следующий показатель – отношение среднедушевых денежных доходов населения к прожиточному минимуму. Пороговое значение - 3,5 раза, т.е. показатель должен быть не меньше 3,5. Из фактических показателей 2009-2011 гг. мы видим, что ни в одном году

показатель не был удовлетворительным. Максимально близким к удовлетворительному значению был показатель 2011 года, когда он составлял 3,1 раза, а самым худшим он был в 2010 г. (2,99 раз).

Следующим показателем экономической безопасности ПФО является удельный вес лиц старше 65 лет в общей численности населения. Пороговое значение данного показателя равно 7%. Это значит, что показатель не должен превышать 7%. Из данной таблицы видно, что ни за один год он не был удовлетворительным. Так же видим, что показатель только увеличивается с каждым годом.

Последним рассмотрим показатель ожидаемой продолжительности жизни. Пороговое значение равно 70 годам. И чем выше - тем лучше. Из вышеприведенной таблицы видно, что показатель не был удовлетворительным ни в одном году из рассматриваемого периода. Однако можно увидеть, что с каждым годом показатель становится лучше и постепенно приближается к пороговому значению. Так, в 2011 году была зафиксирована самая максимальная ожидаемая продолжительность жизни - 69,24 лет.

Однако простой анализ критериев, какими бы яркими показатели не были, не дает полной картины сложившейся ситуации. Поэтому мы считаем необходимым проведение процедуры оценки. Для того, что бы оценить экономическую безопасность Приволжского федерального округа воспользуемся методом балльной оценки. Составим новую таблицу, где вместо фактических значений показателей будут расставлены баллы за то или иное значение критерия. Баллы устанавливаются следующим образом:

1 показатель: 100% и больше - 5 баллов(б); 80- 99% - 4 баллов; 70- 79% - 3 баллов; 60- 69% - 2 балла; 50- 59% - 1 балл, 50 и < - 0 баллов;

2 показатель: 25% и больше – 5 баллов; 22-24 % - 4 балла; 19-21 % - 3 балла; 16-18 % – 2 балла; 13-15 % – 1 балл; 12 % и меньше – 0 баллов;

3 показатель: 7 % и меньше – 5 баллов; 8-9 % – 4 балла; 10-11 % - 3 балла; 12-13 % - 2 балла; 14-15 % - 1 балл; 15 % и выше – 0 баллов;

4 показатель: 7 % и меньше – 5 баллов; 10-11 % - 4 балла; 12-13 % - 3 балла; 14-15 % - 2 балла; 15-16 % - 1 балл; 17 % и выше – 0 баллов;

5 показатель: 8 раз и меньше – 5 баллов; 9-10 раз – 4 балла; 11- 12 раз – 3 балла; 13-14 раз – 2 балла; 15-16 раз - 1 балл; 17 раз и больше – 0 баллов;

6 показатель: 3,5 раз и выше – 5 баллов; 3-3,5 раза – 4 балла; 2,5-3 раза – 3 балла; 2-2,5 раза – 2 балла; 1,5-2 раза – 1 балл; 1,5 раза и ниже – 0 баллов;

7 показатель: 7 % и меньше – 5 баллов; 8-9 % - 4 балла; 10-11 % - 3 балла; 12-13 % - 2 балла; 14-15 % - 1 балл; 15 % и выше – 0 баллов;

8 показатель: 70 лет и выше – 5 баллов; 65- 69 лет – 4 балла; 60-64 лет – 3 балла; 55-59 лет – 2 балла; 50-54 года – 1 балл; 49 лет и ниже – 0 баллов.

Оценив значения показателей, получили следующую таблицу (таблица 2).

**Таблица 2 Оценка фактических показателей экономической безопасности
Приволжского федерального округа**

Показали	Пороговые значения	Оценка фактических показателей, балл		
		2009г.	2010г.	2011г.
Объем ВРП на душу населения, %	100 % от среднего по РФ	3	3	3
Объем инвестиций в основной капитал, % к ВРП	25	4	5	5
Уровень безработицы (по методике МОТ), %	7	4	4	5
Доля населения с доходами ниже величины прожиточного минимума, %	7-10	0	1	1
Соотношение дохода 10% наиболее и 10% наименее обеспеченных групп населения, раз	8	2	2	2
Отношение среднедушевых денежных доходов населения к прожиточному минимуму, раз	3,5	4	3	4
Удельный вес лиц старше 65 лет в общей численности населения, %	7	0	0	0
Ожидаемая продолжительность жизни, лет	70	3	3	4
Итого		24	21	24

Рассчитаем среднюю бальную оценку за 3 года, чтобы узнать уровень обеспечения экономической безопасности Приволжского федерального округа, пользуясь следующей формулой:

$$\Sigma_{\text{ср}} = (\Sigma_1 + \Sigma_2 + \Sigma_3 + \dots + \Sigma_n) / n \quad (1),$$

где

$\Sigma_{\text{ср}}$ – среднее значение показателя за рассматриваемый период;

Σ_n – сумма показателей за рассматриваемый год;

n – количество годов в рассматриваемый период.

$$\Sigma_{\text{ср}} = (\Sigma_{2009} + \Sigma_{2010} + \Sigma_{2011}) / 3 = (24 + 21 + 24) / 3 = 23.$$

Учитывая тот факт, что максимальная сумма по баллам равняется 40 (максимум 5 баллов по каждому из 8 показателей), нетрудно вывести уровень обеспечения экономической безопасности данного округа. Таким образом, экономическая безопасность Приволжского Федерального округа в рассматриваемый период в среднем составляла чуть больше 57,5 % или, давая оценку, можно сказать, что экономическая безопасность региона находится на удовлетворительном уровне.

В целях обеспечения экономической безопасности ПФО необходимо особое внимание уделить тем показателям, при оценке которых по двум и

более годам ставился нулевой балл. В нашем случае это удельный вес лиц старше 65 лет в общей численности населения. Для разрешения проблем в данной сфере государству необходимо особое внимание уделить политике в области демографии, здравоохранения и защиты особых групп населения. Также из вида не следует упускать проблему доходов населения ниже величины прожиточного минимума, разрабатывая для этого государственные целевые программы поддержки подобных слоев населения. Острой проблемой для Приволжского федерального округа является проблема разрыва доходов наиболее и наименее обеспеченных слоев населения. Она также требует своего безотложного разрешения, т.к. чем больше разрыв в доходах, чем выше риск развития антигосударственных движений.

Использованные источники:

1. Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности [Электронный ресурс] : федеральный закон от 08.12.2003 г. №164-ФЗ : (ред. от 28.07.2012) // СПС КонсультантПлюс.
2. О государственном регулировании внешнеторговой деятельности [Электронный ресурс] : федеральный закон от 13.10.1995 г. № 157-ФЗ : (ред. от 10.02.1999) : (утратил силу).
3. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. - URL: www.gks.ru/.
4. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 512 с.

*Федякова Н.Н., к.э.н.
доцент кафедры информационных
систем в экономике и управлении
ФГБОУ ВПО «Мордовский государственный
университет им. Н.П. Огарева
Россия, г.Саранск*

ХОЗЯЙСТВА НАСЕЛЕНИЯ РЕСПУБЛИКИ МОРДОВИЯ

Агропромышленный комплекс республики Мордовия по темпам ежегодного прироста производства занимает лидирующее положение в России. Объем производства валовой продукции сельского хозяйства за период реализации национального проекта «Развитие АПК» и Госпрограммы развития сельского хозяйства за 2006-2012 годы увеличился с 16,1 млрд. рублей в 2005 году до 37,8 млрд. рублей в 2011 году, или на 26,6%. Доля производства в Приволжском федеральном округе - 4,8%. Республика Мордовия производит 4,6% от валового производства зерна по регионам ПФО, 11,7% - сахарной свеклы, 5,3% - мяса скота и птицы, 4,7% - молока и 11,6% - яиц. По производству животноводческой продукции на душу населения республика продолжает сохранять лидирующие позиции в России. За 2011 год произведено яиц на душу населения 1520 шт. (в среднем

по России -287 шт.), молока - 571 кг (в среднем по России -229 кг), мяса скота и птицы - 158 кг (в среднем по России - 84 кг). [1]

Хозяйства населения, которых в республике более 160 тысяч, вносят значительный вклад в производство сельскохозяйственной продукции. В ЛПХ выращивается 95% картофеля и 72% овощей, производится 36% молока, 24 % - мяса. Важно подчеркнуть, что поголовье крупного рогатого скота в ЛПХ в 2012 году по сравнению с 2010 годом выросло на 2,3 тыс. голов, поголовье свиней выросло на 2,1 тыс. голов, овец и коз – на 1,1 тыс. голов. [2]

В целях поддержки малых форм хозяйствования в республике Мордовия с 2012 года реализуется целевая программа «Развитие семейных животноводческих ферм на базе крестьянских (фермерских) хозяйств». В 2012 году на их поддержку направлено 247 млн. рублей бюджетных средств, из них федерального бюджета - 163 млн. рублей. Участниками программы «Поддержка начинающих фермеров» являются 120 крестьянских (фермерских) хозяйств, привлечено 138 млн. бюджетных средств, из них 114 млн. рублей - средства федерального бюджета. [1]

Результаты реализации мероприятий по развитию малых форм хозяйствования в республике Мордовия свидетельствуют, что сегодня большая часть из них направлена на поддержку крестьянских (фермерских) хозяйств. Деятельность ЛПХ также требует поддержки со стороны федерального и местных бюджетов. Главное направление аграрной политики государства в сложившихся условиях должно быть направлено на соединение рыночных механизмов с мерами государственной поддержки и регулирования.

Развитие мелкотоварного производства в личных подсобных хозяйствах должно стать социально-экономическим проектом как регионального, так и местного уровня власти. Для этого необходимо предусматривать программное финансирование из соответствующих бюджетов.

Необходимо разрабатывать программы развития сельского хозяйства муниципальных районов. Для повышения заинтересованности владельцев личных подсобных хозяйств в участии в товарном производстве таких видов продукции, как молоко, мясо, мёд, картофель и овощи, можно предложить следующие мероприятия:

- оказание правовой, организационной и финансовой помощи при создании потребительских кооперативов;
- предоставление потребительским кооперативам субсидий на возмещение части затрат при приобретении оборудования для инфраструктурных объектов по хранению и переработке сельскохозяйственной продукции, закупленной у личных подсобных хозяйств;
- предоставление потребительским кооперативам субсидий на возмещение части затрат, связанных с проведением весенних полевых

- и кормозаготовительных работ, а также затрат на закупку сельскохозяйственной продукции у личных подсобных хозяйств;
- финансирование организационной работы по проведению сельскохозяйственных ярмарок в муниципальных районах;
 - финансирование мероприятий, связанных с проведением ежегодного конкурса на звание «Лучшее личное подсобное хозяйство».

Увеличение объема закупок сельскохозяйственной продукции и сырья у хозяйств населения повышает их товарность. Проблему закупок сельскохозяйственной продукции у населения необходимо решать в двух аспектах: путем организации закупок сельскохозяйственной продукции у населения; изыскания финансовых средств для кредитования и авансирования закупок сельскохозяйственной продукции в личных подсобных хозяйствах.

Закупки сельскохозяйственной продукции в личных подсобных хозяйствах возможно осуществлять следующим образом:

- через платежеспособные коллективные сельскохозяйственные предприятия, функционирующие на территории данной сельской администрации;
- через сельскохозяйственные потребительские кооперативы, созданные владельцами личных подсобных хозяйств;
- через индивидуальных предпринимателей без образования юридического лица, включая глав крестьянских (фермерских) хозяйств;
- непосредственно через предприятия по переработке сельскохозяйственной продукции;
- на основе договора между владельцами личных подворий о совместной деятельности.

Проблему устойчивого жизнеобеспечения жителей села можно решить на основе развития малого агробизнеса, обеспечивающего производство сельскохозяйственного сырья и продовольствия, несельскохозяйственных товаров и услуг, общественных благ, сохранение сельского образа жизни, традиционной культуры общества, сохранение исторически сложившегося ландшафта, поддержание биоразнообразия в агроценозах, социальный контроль над территорией, расширенное воспроизводство населения, рост качества его жизни, поддержание экологического равновесия в биосфере.

1. Официальный сайт органов Государственной власти РМ. URL: <http://minobr.e-mordovia.ru/> (дата обращения: 25.03.2013)

2. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по республике Мордовия. URL: <http://mrd.gks.ru/> (дата обращения: 25.03.2013)

Филиппова Л. В.
преподаватель специальных дисциплин
Государственное бюджетное образовательное
учреждение среднего профессионального
России, г.Братск

КУРСОВАЯ РАБОТА КАК ОСНОВНОЙ ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА СПЕЦИАЛИСТОВ И ИХ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ НА РЫНКЕ ТРУДА

Качество работы неизбежно связано с качеством знаний и профессиональным уровнем тех, кто ее обеспечивает. Постоянно меняющийся рынок способен разрушить любую организацию, если она не готова к переменам. Почему необходимо знать, с кем нам необходимо работать? И не просто в «личном» плане, а именно с профессиональной точки зрения? Все очень просто. Например, возможность внедрения инновационных направлений в деятельности, стабильность в получении прибыли, оптимизацию и эффективную работу всех отделов предприятия. Всякий руководитель прекрасно понимает, что от личных и профессиональных качеств его сотрудников напрямую зависит успех в выполнении поставленной перед ним задачи.

Руководитель, решая стоящие перед ним задачи, подбирает достойных исполнителей и побуждает их к деятельности. Главная фигура на предприятии – человек, от знаний, опыта и квалификации которого зависят успехи предприятия и деятельности в целом. Четко представлять завтрашний день - обязанность любого руководителя. Формированием будущего коллектива, эффективной команды на предприятиях занимаются постоянно. В настоящее время рынок труда предъявляет к специалистам более высокие требования не только к теоретическим знаниям и представлениям о деятельности субъектов хозяйствования, но и к умению применять данные знания на практике.

Достижению этих целей помогает использование инновационных технологий, которые повышают уровень заинтересованности студентов в дальнейшей профессиональной деятельности, приучают к организованности и соблюдению технологической дисциплины, дают навыки осмысленной работы, принятия самостоятельных решений в критических ситуациях на производстве.

Отличительными чертами использования инновационных технологий являются поиск, инициативность, самостоятельность деятельности студентов, которую стимулирует педагог, выполняющий функции консультанта, организатора и координатора. Преподаватель становится в большей степени консультантом по творческим проектам, разрабатываемым у студентов. В данном случае студент проживает учебный процесс в роли активного участника совместного исследования и решения проблемы,

участника ролевой игры или анализа конкретной ситуации, групповой дискуссии.

Закреплению полученных знаний и навыков способствует самостоятельная работа студентов. Самостоятельная работа – это путь к профессиональной карьере, которая формирует профессиональную самостоятельность и мобильность. А профессиональная мобильность определяет конкурентоспособность специалиста на рынке труда

Курсовая работа осуществляется на заключительном этапе изучения учебной дисциплины, которая в конечном счете отражает степень усвоения студентом дисциплины профессиональной образовательной программы и позволяет проверить его способность к самостоятельной работе в области экономики. Целью выполнения курсовой работы является: систематизации и закрепления полученных теоретических знаний и практических умений по общепрофессиональным и специальным дисциплинам; углубления теоретических знаний в соответствии с заданной темой; формирования умений применять теоретические знания при решении поставленных вопросов; формирования умений использовать справочную, нормативную и правовую документацию; развития творческой инициативы, самостоятельности, ответственности и организованности.

В соответствии с поставленной целью при выполнении курсовой работы студент должен решить следующие задачи: умело использовать существующие методы технико-экономического и финансового анализа; грамотно предлагать необходимые рекомендации, выполнять различные расчеты и логично излагать свои мысли; уметь пользоваться электронно-вычислительной техникой и специальными программными продуктами, которые необходимы в будущей профессиональной деятельности

Фомина И.Н.

**доцент кафедры мировой экономики и финансов
УО ФПБ «Международный университет «МИТСО»
Минск, Республика Беларусь**

ЭКСПОРТНЫЕ АГЕНТСТВА И ИХ МЕСТО В ЭКСПОРТНОЙ КОНЦЕПЦИИ ГОСУДАРСТВА

В данной статье рассматривается экономическое содержание экспортной концепции государства, анализируется комплекс механизмов содействия экспорту, применяемых в Республике Беларусь и делаются некоторые рекомендации по созданию комплекса мер стимулирования экспорта.

Экспортная концепция, экспортоориентированные предприятия, экспортный потенциал.

В эпоху укрепления мирохозяйственных связей интересы любого государства сконцентрированы на постоянном усилении конкурентоспособности отечественных предприятий на мировых рынках.

Как нельзя лучше данной цели соответствует разработка экспортной концепции государства, которая должна определять ориентиры продвижения отечественных товаров, обозначить инструменты их продвижения и размеры государственной поддержки экспортноориентированных предприятий. Особенно актуально проблема разработки экспортной концепции стоит на данном этапе в Республике Беларусь. Разработка экспортной концепции государства должна непременно опираться на положительный зарубежный опыт в данной сфере, что позволит выстроить комплексную систему продвижения национального экспорта и даст возможность отечественным предприятиям конкурировать на внешних рынках. Экспортная концепция государства не должна останавливаться на точечных мерах, направленных на поддержку отдельно взятых отраслей или крупных производителей, она должна содержать в себе универсальный комплекс мер, применимых и к государственным и к частным предприятиям.

В Республике Беларусь в настоящее время существует достаточно широкий комплекс механизмов содействия экспорту. К примеру в республике Беларусь широко применяется система страхования экспортных рисков с поддержкой государства, созданная на базе Белорусского республиканского унитарного предприятия экспортно-импортного страхования «Белэксимгарант». С сфере содействия развитию экспорта данная компания осуществляет достаточно широкий перечень страховых услуг таких как:

- страхование кратко-, средне- и долгосрочных экспортных контрактов;
- страхование убытков экспортеров, связанных с выполнением экспортного контракта;
- страхование инвестиций резидентов РБ в иностранных государствах;
- страхование экспортных рисков по операциям, осуществляемых на условиях лизинга;
- страхование риска непогашения банковского кредита для экспортёра;
- страхование риска непогашения экспортного кредита иностранному покупателю;
- страхование риска непогашения экспортного кредита, предоставленного резиденту для целей инвестирования;
- страхование банковских гарантий или иных услуг;
- страхование экспортного факторинга.

Также в Республике Беларусь в целях наращивания экспортных поставок отечественных производителей, содействия продвижению белорусской техники на новые рынки и привлечения иностранных инвестиций в сферу сделок международного лизинга создан национальный лизинговый оператор ОАО «Промагролизинг». Помимо этого в Республике Беларусь развивается и нормативно-законодательная база в сфере поддержки экспортеров, являются указ Президента Республики Беларусь от 25.09.2006

г. №534 "О содействии развития экспорта товаров работ и услуг" и указ №466 "О некоторых мерах по реализации товаров, произведенных в Республике Беларусь". Благодаря данным указам появилась возможность совмещать государственную поддержку экспорта и кредитно-финансовые источники стран-партнеров.

Однако в целом система стимулирования экспорта в Республике Беларусь еще не носит системный и комплексный характер, доступный для всех отечественных производителей. В конце 2012 года концерн «Беллегпром» начал разработку стратегии развития экспорта до 2020 года. В концепцию «будут включены мероприятия по повышению инвестиционной привлекательности отрасли, созданию условий, способствующих улучшению обеспечения отрасли материально-сырьевыми ресурсами, защите внутреннего рынка от незаконного оборота товаров, стимулированию экспорта и развитию трудовых ресурсов»[1]. Однако, очевидно, что и данная концепция будет предусматривать комплекс мер направленных на содействие экспорта в отдельно взятой отрасли.

Любое предприятие осуществляя реализацию товаров и услуг на зарубежных рынках берет на себя значительно большие расходы по сравнению с рисками и расходами компаний, ориентированных на сбыт на внутреннем рынке. Именно поэтому финансовая поддержка экспортеров является приоритетной задачей внешне-экономической политики любого государства. Ценовая конкурентоспособность товаров и услуг играет определяющую роль на рынке и государственная поддержка экспортеров призвана повысить ее, давая возможность национальным производителям сэкономить на расходах по поиску надежных зарубежных контрагентов, по подготовке международных контрактов, при получении заемных средств и пр. В практике развитых зарубежных стран большинство перечисленных задач выполняют национальные экспортные агентства. Агентства представляют собой специализированные финансовые учреждения, основными функциями которых являются страхование/гарантирование экспорта и экспортных кредитов, прямое кредитование экспорта [3, с.35]. В настоящее время более 80 стран имеют собственные экспортные агентства, крупнейшие экспортные агентства объединены в "Бернский союз" – международный союз страховщиков кредитов и инвестиций. Под различные рычаги финансовой, страховой и гарантийной поддержки членов союза попадает около 10% мировой торговли[2]. Существование экспортных агентств значительно увеличивает доступ малых и средних предприятий к системе стимулирования экспорта.

В мировой практик экспортные агентства могут создаваться в различных формах. В силу специфики деятельности экспортных агентств в большинстве государств (США, Япония, Великобритания) преобладают государственные экспортные агентства. Частные экспортные агентства функционируют в таких странах как Германия, Франция, Голландия, Греция,

Австрия, Португалия. Экспортные агентства Бразилии, Испании, Швеции имеют смешанную форму собственности. Однако даже если экспортные агентства являются смешанными или имеют частную форму собственности они все равно осуществляют свою деятельность под контролем государства и могут рассчитывать на финансовую поддержку со стороны государства. Основной целью деятельности экспортных агентств является содействие продвижению экспорта, поэтому ни не нацелены на достижение рентабельности при осуществлении своих операций, их деятельность может быть и убыточной, в этом случае их расходы покрываются за счет бюджетных средств. Однако в развитых зарубежных странах экспортные агентства работают на принципах самоокупаемости.

Развитие международной торговли и экспортной деятельности является целью многих белорусских предприятий. Национальные и мировые рынки в настоящее время характеризуются высокой конкуренцией и роль консалтинга в информационном обеспечении внешней торговли занимает одно из ключевых мест и является способом снизить издержки предприятия при выходе на зарубежные рынки, консалтинг также должен занять достойное место среди механизмов стимулирования экспорта при создании экспортной концепции государства.

Экспортная концепция государства должна быть направлена на расширение охвата отечественных компаний в приоритетных секторах экономики (в особенности малого и среднего бизнеса), не являющихся экспортерами, но имеющих потенциал в экспорте своей продукции в будущем, а также на мотивацию действующих экспортеров к повышению своего экспортного потенциала. Государство должно помочь потенциальным экспортерам оценить свои возможности по выходу на внешние рынки, а действующим – по увеличению своего экспортного потенциала.

Использованные источники:

1. Универсальная финансовая поддержка экспортеров.// электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.gomel-agency.org/news/25.02.2013/9497.html> **Дата доступа 09.03.13 г.**
2. Национальная экспортная стратегия// электронный ресурс. Режим доступа: <http://newskaz.ru/economy/20120801/3625973.html>. **Дата доступа 09.03.13 г.**
3. Шеколинский Н.Н. "Экспортные кредитные агентства как механизм государственной поддержки экспорта", диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук. М:2006
4. Финансовый рычаг для национального экспорта. Официальный сайт группы компаний "Эксперт"// Электронный ресурс. Режим доступа: [Www.expert.ru](http://www.expert.ru). Дата доступа: 08.03.13 г.

УПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЕМ ЖИЛИЩНОЙ СИСТЕМЫ РЕГИОНА

Потребность в жилье, в социально-экономической системе общества, занимает ключевое место в списке потребностей населения, ведь жилье имеет демографически обусловленный фактор. Под демографически обусловленным жильем понимается жилье, цель которого сохранить физическое и психическое здоровье всех членов семьи в преемственности поколений и создать условия для реализации потенциала каждого. Формирование и реализация мероприятий, позволяющих каждой семье, нуждающейся в улучшении жилищных условий приобрести комфортное жилье, является одной из важнейших задач в развитии жилищной системы региона.

Под жилищной политикой понимается целенаправленная деятельность органов государственной власти и местного самоуправления по удовлетворению потребности граждан в жилище[3].

Рассматривая проблему развития рынка жилья на региональном уровне, следует отметить важнейшую особенность. Органы местного самоуправления и государственной власти на местах гораздо лучше знают территориальные проблемы населения, его инвестиционный потенциал участия в строительстве жилища. Это позволяет им наиболее эффективно формировать в регионах рыночную структуру, т.е. пространство и инфраструктуру рынка, цены, конкуренцию, товарное насыщение, спрос и предложение, финансовые механизмы в жилищной сфере, рыночную психологию населения и предпринимателей в области строительства жилья, маркетинг, налоги, занятость населения.

Основным приоритетом современной государственной социально-экономической политики выступает повышение благосостояния населения. В процессе реформирования российского общества «социальная надежность» и социальная справедливость стали необходимым требованием времени, а социальные аспекты преобразований выходят на первый план. Важнейшим аспектом содержания этого вопроса всегда было обеспечение людей достойными жилищными условиями. Проблемы, накопившиеся в жилищной сфере, тормозят социально-экономическое развитие страны, отрицательно влияют на рациональное размещение производственного потенциала и трудовых ресурсов, ухудшают демографическую обстановку.

Современный рынок жилья по большей части спекулятивен. Цены на жилье превышают себестоимость строительства. Отчасти это объясняется тем, что застройщики несут определенные обязательства по бесплатному предоставлению части жилья перед органами местной власти, а многочисленные согласования затягивают сроки ввода в эксплуатацию

объектов и вызывают удорожание стоимости жилья. Не менее актуальной проблемой жилищного строительства является теневая составляющая бизнеса и коррупция, от которых зависит величина транзакционных издержек.

Решение вопросов, связанных с жилищными проблемами граждан, требует не только вложений значительных денежных ресурсов, но и совместных усилий всех ветвей власти, финансового и строительного бизнес-сообщества. Кроме того, решение задачи развития жилищной системы региона, даст импульс росту других сфер экономики, так как строительная индустрия, являясь системообразующей отраслью, непосредственно влияет на развитие металлургии, энергетики, машиностроения, транспорта и др. [1]

Для реализации данной задачи должны быть сформированы комплекс мер, в числе которых разработка инвестиционно-инновационных механизмов финансирования развития региональной жилищной политики.

Основным механизмом по финансированию жилищного строительства является ипотечное кредитование, но действующие процентные ставки не позволяют решить жилищную проблему, для большинства граждан страны.

Процентная ставка по кредиту коммерческих банков формируется в зависимости от ставки рефинансирования Центрального Банка России.

Таким образом, стоимость кредитов для населения может быть снижена двумя способами:

- за счет снижения ставки рефинансирования и законодательного закрепления нормы прибыльности коммерческих банков,
- за счет создания альтернативных кредитно-финансовых механизмов, позволяющих гражданам получать кредиты под более низкий процент[2].

Одним из таких механизмов являются жилищно-строительные, жилищно-накопительные кооперативы и строительно-сберегательные кассы.

Жилищно-строительные кооперативы отличаются от жилищно-накопительных кооперативов и строительно-сберегательных касс тем, что они организуют работу финансово-кредитного механизма и приобретают жилье для своих членов на первичном или вторичном рынках, а не занимаются строительством жилья для своих членов[4].

На данном этапе государство, не оказывает поддержки потребительским строительно-сберегательным кооперативам, не создает также каких-либо налоговых стимулов гражданам и юридическим лицам для приобретения и строительства жилья с помощью потребительских строительно-сберегательных кооперативов.

Для категории граждан, которые не могут приобрести жилье в собственность необходимо предусмотреть в государственных и региональных жилищных программах предоставление различных видов социального жилья в сельской местности: жилье для сезонных рабочих,

служебное жилье для работников агропромышленных предприятий и т.п.

Таким образом, можно привлечь необходимые кадры на село, что позволит решить проблему безработицы на селе и повысить потенциал развития сельских предприятий. Такое жилье может предоставляться на условиях льготной аренды либо безвозмездного пользования. Реализация вышеуказанных мер в комплексе позволит сделать индивидуальное строительство доступным большинству жителей региона, организовать комплексную малоэтажную застройку в сельской местности.

Использованные источники:

1. Белоусова Л.С. Социально-экономические аспекты формирования рынка жилья и регулирования жилищного строительства в регионе // Финансы и кредит. – № 7, 2006 – с. 68-75;
2. Петрухин А. Б. Механизмы финансирования жилищной сферы // Финансы и кредит. - № 31, 2005. – с. 58 – 63;
3. Система муниципального управления: [учебник для студентов высших учебных заведений, обучающихся по специальности "Государственное и муниципальное управление"] / под ред. В. Б. Зотова. – 2-е изд., доп. и перераб. – М.: ОЛМА-ПРЕСС, 2006. – 624 с.;
4. Хейгетова С.В. Жилищный кооператив: немного истории. // Скарт и наш дом. № 2, 2004. С. 4.;

*Хантимеров А.З.
аспирант*

*Институт социально-экономических исследований
Уфимского научного центра РАН
Россия, г.Уфа*

ОСНОВНЫЕ ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ

Системой является совокупность объектов и процессов, называемых элементами, взаимосвязанных и взаимодействующих между собой, которые образуют единое целое, обладающее свойствами, не присущими составляющим его компонентам, взятым в отдельности. Социально-экономическая система — это целостная совокупность взаимосвязанных и взаимодействующих социальных и экономических институтов (субъектов) и отношений по поводу распределения и потребления материальных и нематериальных ресурсов, производства, распределения, обмена и потребления товаров и услуг.

Таким образом, под социально-экономической системой, мы можем понимать гражданское общество, хозяйствующий субъект, интегрированную структуру бизнеса. Социально-экономическая система имеет две основные тенденции в существовании: функционирование и развитие. Функционирование — это поддержание жизнедеятельности, сохранение функций, определяющих целостность системы и ее сущностные

характеристики. Развитие — это приобретение нового качества, необходимого для прогрессивных перемен, приспособления к новым условиям окружающей среды, которое характеризует изменения в предметах, средствах труда и в человеке.

Однако с другой стороны обновление технологической основы общественного воспроизводства является одной из причин, провоцирующих цикличность, следовательно, и кризисные явления в функционировании системы. Экономика никогда не находится в состоянии покоя. Рост не редко сменяется падением, показатели национального дохода, уровня занятости, темпов роста производства, а также цены и прибыли понижаются. В конце концов, достигается нижняя точка, и опять начинается подъем.

Кризис — это крайнее обострение противоречий в социально-экономической системе, угрожающее ее жизнестойкости в окружающей среде. Кризис может пониматься и как этап в развитии социально-экономической системы, необходимый для устранения накопленных ошибок, неисправностей в ней. Может возникнуть ситуация, при которой механизмы, связанные с существующей системой регуляции, оказываются не в состоянии изменить неблагоприятные конъюнктурные процессы, когда обостряются противоречия, развивающихся в недрах важных институциональных форм, определяющих режим накопления материальных благ. В ходе кризиса оказываются нежизнеспособными самые важные закономерности, на которых базируются организация производства [1].

Кризисы можно определить по факторам их проявления — наиболее значимым показателям, параметрам функционирования системы, свидетельствующим о наличии острых противоречиях в ней.

Экономические кризисы отражают острые противоречия в экономике страны или экономическом состоянии на глобальном уровне. Это кризисы падения продаж, перепроизводства, противоречий во взаимоотношениях экономических агентов рынка, потери конкурентных преимуществ и разорения предприятий.

В развитии социально-экономических систем значительную роль играет выбранный способ производства и управления социально-экономической системой, методы создания материальных благ и распределения ресурсов. Поэтому так важно изучать экономические кризисы, которые оказывают влияние практически на все сферы жизнедеятельности общества. Обвал ценных бумаг на фондовой бирже, инфляция, падение уровня жизни населения, открытые столкновения между классами или социальными группами, рост организованной преступности — это факторы одного взаимосвязанного процесса, течение которого часто бывает, спровоцировано экономическим кризисом. Его причины, которые, казалось, понятны всем, нередко представляют собой скрытые "подводные камни", появление которых обусловлено циклическим развитием социально-экономической системы.

Классический цикл общественного воспроизводства включает в себя четыре основных этапа: кризис, депрессия, оживление, подъем.

В конце декабря 2009 г. министр финансов РФ А.Кудрин на пресс-конференции в агентстве «Интерфакс» заявил:

«Завершается очень тяжёлый год. Объём ВВП снизился на 8,7 %, и это главный провал года,— начал своё выступление Алексей Кудрин и признался: — Мы не ожидали такого глубокого падения российской экономики даже в начале года». В правительстве некоторое время надеялись, что усилиями центральных банков, других мировых экономических регуляторов удастся поднять спрос, оживить экономику. Но никаких чудодейственных рецептов выхода из кризиса найти не удалось. Это был беспрецедентный кризис, поэтому ни один из советов из сотен трудов о «великой депрессии» 30-х годов использован быть не мог»[3].

И далее продолжил: «Поэтому, победив на первом этапе кризиса, надо не расслабляться и быть готовыми ко второму этапу», — предупредил г-н Кудрин. Российскому правительству нужно быть «чрезвычайно осторожным» при использовании больших средств в условиях значительного дефицита бюджета и ликвидности».

Для сведения: в Китае на фоне мирового финансового кризиса рост ВВП в 2009 порядка 8-9 % в Индии – 5-6%, в Австралии – 3-4% [4]. Это следствие того, что причины столь существенного расхождения в показателях ВВП РФ и КНР не в мировом финансовом кризисе, а в подходах к управлению социально – экономическими системами, в обоих государствах.

Эволюция социально-экономических систем зависит от подходов к управлению ими. Теории экономической науки могут строиться на основе одного из двух подходов: финансово-счётного либо организационно-технологического.

В относительно недавнем историческом прошлом политической экономии финансово-счётный подход выражался в направлении, получившем название «меркантилизм», а организационно-технологический в воззрениях «физиократов» (сами они называли себя «экономисты») конца XVIII-XIX веков, финансово-счётный подход стал господствующим в экономической науке, а фактически единственным и безальтернативным подходом[2].

Финансово-счётный подход подразумевает, что имеется частное лицо с определенным количеством денежных средств и якобы безбрежное море финансов, распределённое по бесчисленному количеству таких же частных лиц, с которым этот частное лицо обменивается содержимым при сделках купли-продажи. То обстоятельство, что море финансов не безбрежное, это в повседневной деятельности частных предпринимателей и обывателей информация, не значащая ничего, хотя в каждый кризис всё общество сталкивается со следствиями именно этого умолчания[5].

Возможно, финансово-счётный подход представляется более общим, поскольку финансовое обращение на протяжении многих веков неизменно сопровождает хозяйственную и прочую деятельность, в которой технологии и организация производства и распределения продукции изменяются. Но в финансово-счётном подходе основной акцент делается на такие аспекты хозяйственной деятельности, как бухгалтерский учёт; финансовые инструменты, регулирующие финансовое обращение, законы регламентирующие использование тех или иных финансовых инструментов.

В отличие от финансово-счётного подхода организационно-технологический подход обязывает знать:

- каковы потребности общества, и каковы они по последствиям их удовлетворения?
- какие продукты производить в условиях ограниченности ресурсов и производственных мощностей?
- в каких объёмах, и по какой технологии производить?
- каковы способы распределения продукции и природных ресурсов?
- как обеспечить экологическую безопасность производственно-потребительской системы?

При этом ответы на эти и многие другие вопросы во многом обусловлены проводимой политикой, как внутренней, так и внешней, методы и результаты которой, так или иначе должна обеспечиваться экономически.

Поскольку финансовое обращение лишь сопровождает производственный и потребительский продуктообмен и предоставление доступа к природным благам, которые в силу разного рода причин не являются бесплатными, в организационно-технологическом подходе кредитно-финансовая система представляется как один из многих инструментов управления в хозяйственной системе общества. Кроме неё инструментами управления являются, в частности: система стандартов, деловая этика, план счетов бухгалтерского учёта. Таким образом, в действительности организационно-технологический подход является более общим, так как финансы в нём являются одним из многих элементов в работе производственно-потребительской системы. Не будь производства или продуктообмена, финансы не имели бы никакого смысла в существовании. В финансово-счётном подходе же финансы нечто самостоятельное и иерархически более высокое, чем, организация производства и сбыта, потребление продукции, технологии производства.

Если видеть разницу финансово-счётного и организационно-технологического подходов к управлению социально-экономическими системами, то можно сделать вывод: и в Великой депрессии 1930-х гг. на Западе; и в застое и экономическом коллапсе СССР; и в «лихих девяностых», когда проводили либерально-рыночные реформы в

постсоветской России; и в мировом финансово-экономическом кризисе 2008-2010 гг.; выражается управленческая несостоятельность финансово-счётного подхода по отношению к решению задачи об экономическом обеспечении жизнедеятельности общества и прогрессивного развития социально-экономической системы[5].

В условиях ограниченности ресурсов и росте населения планеты, целесообразно строить управление социально-экономической системой на основе организационно-технологического подхода. Оно позволит в первую очередь удовлетворить демографически обусловленный, биосферно допустимый спектр потребностей, который можно спрогнозировать на многие десятилетия вперёд на основе биологии человека, особенностей традиций культуры, в которых выражается здоровый образ жизни в преемственности поколений, тенденций изменения численности возрастных групп или же демографической политики государства.

Из всех демографически обусловленных потребностей в России наиболее остро стоит вопрос обеспеченности членов семей демографически обусловленным жильем.

Под демографически обусловленным жильем понимается жилье, цель которого сохранить физическое и психическое здоровье всех членов семьи в преемственности поколений и создать условия для реализации генетически обусловленного потенциала каждого

Разработка и реализация методов и механизмов повышения доступности жилья для различных категорий населения — главная цель в реализации региональной жилищной политики. Ее достижение требует как создания условий для увеличения платежеспособного спроса населения на жилье через развитие долгосрочного ипотечного жилищного кредитования и других форм жилищного финансирования, так и предложения жилья через развитие жилищного строительства в регионе.

При сложившейся тенденции в эволюции социально-экономических систем, на глобальном уровне: увеличении объемов потребления ресурсов, рост населения планеты, нехватка еды и продовольствия, дефицит энергоресурсов могут привести к ещё более масштабным кризисам в истории человечества.

Использованные источники:

1. Антикризисное Управление Коротков Э.М. - Издательство: ННГАСУ 2003г., 50 с.
2. История экономических учений Автор: Ядгаров Я.С. — : Инфра-М 2009г., 480с
3. <http://openbudget.ru/articles/index.php?ID=2156>
4. http://www.budgetrf.ru/Publications/Magazines/VestnikSF/2010/VSF_NEW201005211740/VSF_NEW201005211740_p_002.htm
5. <http://lib.rus.ec/b/177721>

*Худойкина Т.В., д.ю.н., профессор
заведующий кафедрой Правовых дисциплин
юридического факультета
Годяева О.Г.*

*студент юридического факультета
ФГБОУ ВПО «МГУ им. Н.П. Огарёва»
Российская Федерация, г.Саранск*

ОСОБЕННОСТИ МИГРАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Международная миграция - один из социальных процессов, сопровождающих глобализацию. Миграция населения в любой стране является важнейшим процессом, влияющим на ее социально-экономическое развитие, выступая отражением и результатом происходящих в обществе изменений. В зависимости от того, как государство планирует и реализует свои действия в области миграции, формируются различные модели миграционной политики.

Определим особенности миграционной политики Российской Федерации на основе анализа следующих ее компонентов:

- политика в отношении беженцев;
- иммиграционная политика;
- политика интеграции;
- политика возвратной миграции.

Анализируя политику в отношении беженцев, можно сделать вывод, что Российская Федерация приняла на себя все международные обязательства, связанные с предоставлением убежища иностранным гражданам и лицам без гражданства. После признания лица беженцем, Россия предоставляет ему защиту на своей территории от преследования и предоставляет убежище. Процедура признания беженцем в Российской Федерации включает в себя: подачу ходатайства о признании беженцем, заполнение анкеты и проведение собеседований с оформлением опросных листов, проверку достоверности сведений о заявителе и членах его семьи, проверку обстоятельств их прибытия на территорию России и оснований для нахождения на ее территории, всесторонний анализ причин и обстоятельств, изложенных заявителем в своем ходатайстве; для этих целей привлекаются органы внутренних дел, службы безопасности, изучается обстановка в стране происхождения заявителя, сопоставляются факты и обстоятельства, связанные с его ходатайством [1, 86].

Интеграция мигрантов в Российской Федерации является сегодня одним из наиболее приоритетных вопросов миграционной политики. Об этом впервые заявлено в Концепции миграционной политики РФ до 2025 года: «Важными элементами миграционной политики являются создание условий для адаптации и интеграции мигрантов, защита их прав и свобод, обеспечение социальной защищенности»; среди приоритетных задач на

современном этапе – «содействие адаптации и интеграции мигрантов, формированию конструктивного взаимодействия между мигрантами и принимающим сообществом» [2]. Однако на сегодняшний день ни на федеральном, ни на региональном уровне в Российской Федерации не сформировано четкой программы интеграции мигрантов, что усиливает их социальную исключенность.

В области политики возвратной миграции Россия активно пытается компенсировать естественную убыль населения за счет миграционных процессов. К примеру, без масштабной миграции численность населения России в 2011г. была бы на 7,5млн. меньше. Миграционный прирост компенсировал почти 60% демографических потерь; в частности, в настоящее время основной приток иммигрантов в Россию происходит преимущественно из стран СНГ. [3]

Наконец, последней составляющей миграционной политики является политика иммиграции. На состояние иммиграционной политики в Российской Федерации оказывают влияние следующие факторы:

- происходит переструктуризация рынка труда (рост производительности труда, снятие «навеса» неполной и малоэффективной занятости) на фоне конъюнктурного увеличения численности трудоспособных контингентов;

- изменение этнической структуры иммигрантов. Если в начале 90-х годов подавляющее большинство прибывших в Россию из стран СНГ были «титовыми» россиянами, то теперь в этом потоке все больше представителей других народов;

- увеличение числа иммигрантов, выезжающих за пределы своего государства по причинам обострения межэтнических отношений, экологических проблем, роста национализма [3].

По данным Федеральной Миграционной Службы РФ, за 8мес. 2011г. на территорию России въехали 9,8 млн. иностранных граждан, примерно 150 тыс. мигрантов находятся в РФ нелегально, законно работают в стране 1,3 млн. иностранцев, из них только 10 тыс. – квалифицированные рабочие, более 60% мигрантов – работники невысокой квалификации [4].

С учетом этих факторов и сложившейся ситуации в России намечены такие мероприятия по развитию иммиграционной политики, как создание центров содействия иммиграции в РФ и медицинского освидетельствования иммигрантов, создание инфраструктуры для проживания трудовых мигрантов на основе государственно-частного партнерства, создание инфраструктуры для интеграции и адаптации трудовых мигрантов, включая центры информационной и правовой поддержки, курсы изучения языка, истории и культуры России, проведение выборочных исследований, включающих вопросы внутренней и международной миграции [2].

Таким образом, анализируя составляющие миграционной политики Российской Федерации можно сделать вывод о том, что:

- страна принимает на себя международные обязательства, связанные с определением статуса беженцев и защитой их прав и свобод;
- Россия заинтересована в построении миграционной политики на началах мультикультуризма и интеграции мигрантов;
- экспорт рабочей силы рассматривается как весьма важный источник валютных поступлений;
- необходимо привлечение мигрантов из других стран и разработка стратегии избирательной миграционной политики, а также модели и схемы полноценной интеграции иммигрантов в сложившийся социум, что позволит решить определённые проблемы на рынке труда, а также обеспечит экономический рост страны.

Использованные источники:

1. Волох В.А. Формирование и реализация государственной миграционной политики Российской Федерации в сфере вынужденной миграции и предоставления убежища / В.А. Волох. – М.: Спутник, 2009. - 183с.
2. Концепция миграционной политики РФ до 2025 года (утв. Президентом РФ 13 июня 2012г.) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.garant.ru/hotlaw/federal/402320/>
3. См. подробнее: социально-экономическое положение России -2012год(по данным Федеральной Службы Статистики) [Электронный ресурс]. – http://www.gks.ru/bgd/regl/b12_01/IssWWW.exe/Stg/d01/4-0.htm
4. См. подробнее: данные ведомственной статистической отчетности и центрального банка данных по учету иностранных граждан и лиц без гражданства, временно пребывающих и временно или постоянно проживающих в РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.pandia.ru/text/77/152/9988.php>

Цыренжабз Б.Б.

учитель математики и физики

МОУ Кусочинская СОШ

Забайкальский край, Могойтуйский район, с. Кусоча

ФОРМИРОВАНИЕ КОММУНИКАТИВНЫХ УМЕНИЙ НА УРОКАХ МАТЕМАТИКИ

Школа сегодня стремительно меняется, пытается попасть в ногу со временем. Главное же изменение в обществе, влияющее и на ситуацию в образовании — это ускорение темпов развития. А значит, школа должна готовить своих учеников к той жизни, о которой сама еще не знает. Современному учителю необходимо переосмыслить цели и ценности образования, сформулированные в новом Стандарте второго поколения.

Вместо простой передачи знаний, умений и навыков от учителя к ученику приоритетной целью школьного образования становится развитие способности ученика самостоятельно ставить учебные цели, проектировать пути их реализации, контролировать и оценивать свои достижения, иначе

говоря - формирование умения учиться. Учащийся сам должен стать «архитектором и строителем» образовательного процесса. Учить себя - вот та задача, успешное решение которой учениками зависит от умения учителя организовать учебную деятельность школьников. «Нужно, чтобы дети, по возможности, учились самостоятельно, а учитель руководил этим самостоятельным процессом и давал для него материал» - слова К.Д. Ушинского отражают суть урока современного типа. Учитель призван осуществлять скрытое управление процессом обучения, быть вдохновителем учащихся. Актуальность приобретают теперь слова Уильяма Уорда: «Посредственный учитель излагает. Хороший учитель объясняет. Выдающийся учитель показывает. Великий учитель вдохновляет».

Поэтому сегодня важно не столько дать ребенку как можно больший багаж знаний, сколько обеспечить его общекультурное, личностное и познавательное развитие, вооружить таким важным умением, как умение учиться. В настоящее время ценным является то, чтобы ученик не только имел знания, но и применял их на практике. Таким образом, для повышения качества знаний по предмету необходимо повышение мотивации учащихся к учению, создание психологически комфортной атмосферы. Именно **метапредметные** результаты будут являться мостами, связывающими все предметы, помогающими преодолеть горы знаний.

Неотъемлемой частью нового стандарта являются метапредметные умения, или как их ещё называют универсальные учебные действия (УУД). Под УУД понимают «общеучебные умения», «общие способы деятельности», «надпредметные действия» и т.п.

Важным элементом формирования универсальных учебных действий обучающихся являются ориентировка школьников в информационных и коммуникативных технологиях (ИКТ) и формирование способности их грамотно применять (ИКТ-компетентность). Использование современных цифровых инструментов и коммуникационных сред является наиболее естественным способом формирования УУД

Метапредметный урок – это урок, на котором...

1.школьники учатся общим приёмам, техникам, схемам, образцам мыслительной работы, которые лежат над предметами, поверх предметов, но которые воспроизводятся при работе с любым предметным материалом, происходит включение ребёнка в разные виды деятельности, важные для конкретного ребёнка;

2.ученик промышливает, прослеживает происхождения важнейших понятий, которые определяют данную предметную область знания. Он как бы заново открывает эти понятия, а затем анализирует сам способ своей работы с этим понятием

3.обеспечивается целостность представлений ученика об окружающем мире как необходимый и закономерный результат его познания.

.Метапредметные умения ученик может применить к любой области знаний и в различных жизненных ситуациях. Это очень важно сегодня, когда от выпускника школы требуются мобильность, креативность, способность применять свои знания на практике, умение мыслить нестандартно.

— В широком значении этот термин означает умение учиться, то есть способность ребенка к саморазвитию и самосовершенствованию путем сознательного и активного присвоения нового социального опыта. В более узком, собственно психологическом смысле универсальные учебные действия — это совокупность способов действия учащегося, а также связанных с ними навыков учебной работы, обеспечивающих самостоятельное усвоение новых знаний, формирование умений, включая организацию этого процесса. Универсальный характер учебных действий проявляется в том, что они носят надпредметный, метапредметный характер, обеспечивают целостность общекультурного личностного и познавательного развития и саморазвития ребенка, обеспечивают преемственность всех ступеней образовательного процесса, лежат в основе организации и регуляции любой деятельности ученика независимо от ее специально-предметного содержания.

Федеральные государственные образовательные стандарты – это совокупность требований к результатам освоения основной образовательной программы (ООП) и структуры ООП в соотношении частей внутри программы и между ее инвариантной и вариативной составляющей, формируемой участниками образовательного процесса. Требования к результатам освоения ООП подразделяются на личностные, предметные и метапредметные.

Метапредметные умения - присвоенные метаспособы, общеучебные, междисциплинарные (надпредметные) познавательные умения и навыки.

К ним относятся: коммуникативные универсальные учебные действия учащиеся научатся:

1) организовывать учебное сотрудничество и совместную деятельность с учителем и сверстниками: определять цели, распределять функции и роли участников;

2) взаимодействовать и находить общие способы работы; работать в группе: находить общее решение и разрешать конфликты на основе согласования позиций и учёта интересов; слушать партнёра; формулировать, аргументировать и отстаивать своё мнение;

3) прогнозировать возникновение конфликтов при наличии разных точек зрения;

4) разрешать конфликты на основе учёта интересов и позиций всех участников;

5) координировать и принимать различные позиции во взаимодействии;

6) аргументировать свою позицию и координировать её с позициями партнёров в сотрудничестве при выработке общего решения в совместной деятельности.

В настоящее время формирование метапредметных умений становится центральной задачей любого обучения. В руках учителя математики богатый материал для развития метапредметных умений учащихся – это математические задачи. Ведь решение задач способствует формированию важнейших качеств умений личности ребенка, необходимых ему для жизни.

Цыренжабз Б.Б.

учитель математики и физики

МОУ Кусочинская СОШ

Забайкальский край, Могойтуйский район, с. Кусоча

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЗДОРОВЬЕСБЕРЕГАЮЩИХ ТЕХНОЛОГИЙ НА УРОКАХ ФИЗИКИ

Как говорил Сократ: «Здоровье - не всё, но всё без здоровья - ничто». Эти слова актуальны и сегодня.

В современной системе российского образования множество проблем. Одна из важнейших проблем, требующих решения, - это проблема ориентации всей системы образования на здоровьесберегающее обучение и воспитание. Эта проблема №1 как по актуальности сегодня, так и по стратегическому значению для развития образования России на обозримое будущее.

Неблагополучные демографические процессы в нашем обществе сопровождаются ухудшением здоровья подрастающего поколения. Решение вопроса о здоровье учащихся имеет большое значение для достижения оптимально здорового общества: они - родители поколения ближайшего будущего.

В период обучения в школе определяется дальнейший жизненный путь школьника, отношение к своему здоровью и здоровью окружающих.

Каждое образовательное учреждение помимо решения педагогических задач должно соотносит учебную нагрузку и методы преподавания с учётом индивидуальных особенностей детей, содействовать охране и укреплению здоровья детей.

Важнейшим условием деятельности педагогического коллектива школы должно стать обязательное применение на занятиях здоровьесберегающих технологий обучения.

Это предполагает:

- учет периодов работоспособности детей на уроках (период вработываемости, период высокой продуктивности, период снижения продуктивности с признаками утомления);
- учет возрастных и физиологических особенностей ребенка на занятиях (количества видов деятельности на уроках, их продуктивность);

- наличие эмоциональных разрядок на уроках;
- чередование позы с учетом видов деятельности;
- использование физкультурных пауз на уроках.

Известно, что длительность активного внимания у школьников намного меньше, чем у взрослых. Утомившись, ученики плохо усваивают материал, отвлекаются, нарушают дисциплину. Стараясь расслабиться, неправильно сидят за столом, что приводит к нарушению осанки. Для предупреждения утомления целесообразно проводить необходимый отдых в виде физических упражнений. Важно обеспечить позитивный эмоциональный настрой учащихся.

На своих уроках с этой целью для учащихся 7-8 классов я провожу игру «Молчанка». Вниманию учащихся представляется утверждения. Наклоном головы вниз учащиеся дают понять учителю, что они согласны, повороты головы из стороны в сторону отрицают утверждение. Например, при изучении темы «Равномерное движение», можно высказать такое утверждение: «Скорость тела при равномерном движении - постоянная величина». Учащиеся должны дать утвердительный ответ наклоном головы вниз. Таким образом, можно составить 7-10 предложений с чередующимися ответами. В ходе такой разминки учитель получает информацию об усвоении материала по теме, а ученики выполняют упражнения для мышц шеи.

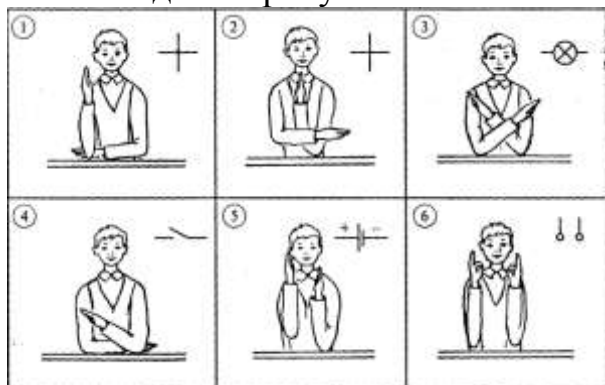
При изучении темы «Колебания и волны» учащиеся с помощью рук показывают вынужденные и свободные колебания, продольные и поперечные волны. Причём упражнения для такой разминки чаще всего дети придумывают самостоятельно. Эта физкультурная пауза вызывает положительные эмоции, расслабляет мышцы рук, позволяет усвоить понятия.

В 9 классе ученики знакомятся с особенностями зрения человека. С этой целью можно провести кратковременную лабораторную работу- разминку для глаз:

1. Повернитесь лицом к свету и посмотрите в зеркало на свой зрачок.
2. Отвернитесь от света и опять посмотрите на свой зрачок в зеркале. Что вы наблюдали? Объясните это явление.
3. Закройте глаз на несколько секунд. Затем повернитесь лицом к свету и откройте глаза, глядя в зеркало. Что происходит со зрачком?
4. Выберите на противоположной стене, какую-нибудь отметку. Не двигая головой, выполните задания:
 - а) Закройте левый глаз. Найдите отметку правым глазом. Заметьте, какую часть стены вы видите.
 - б) Закройте правый глаз. Найдите отметку левым глазом.
 - в) посмотрите на отметку двумя глазами.
5. Сделайте бумажную трубу. Посмотрите на выбранную отметку через трубу. Как изменилось поле зрения?

Эти упражнения позволяют сделать выводы о поле зрения каждого глаза и о видимой области.

Рассматривая тему «Электрические явления» с помощью рук учащимся можно предложить изобразить элементы электрических цепей. Пример упражнений дан на рисунке.



В ходе изучения электромагнитных явлений учащиеся изучают правила правой руки для определения направления линий магнитной индукции и правила левой руки для определения направлений силы Лоренца и силы Ампера. При выполнении заданий на применение этих правил, ученики разминают кисти рук. Опыт работы показывает, что такая работа очень нравится учащимся, и они довольно успешно усваивают данную тему.

Учащимся старших классов я предлагаю упражнения, взятые из методики Бэйтса. Эта методика помогла многим людям восстановить зрение. Приведу пример некоторых из них.

Упражнение 1

Посмотрите на букву на таблице с расстояния, на котором цвет ее виден лучше всего. Затем закройте глаза и вспомните ее. Вспоминая эту черноту во время повторного рассмотрения буквы, можно увидеть ее более черной, чем это было прежде. Повторяя многократно этот процесс, и все время, представляя букву, имеющей более черный цвет, чем в реальности (но ни в коем случае не за счет представления реальной буквы менее черной, например, серой или даже белой), вы в ряде случаев можете очень быстро улучшить видение этой буквы.

Упражнение 2

Вспомните ряд цветов: красный, желтый, зеленый, голубой, лиловый и в частности, белый. Все цвета в максимальной степени интенсивности оттенка, который удастся добиться. Не делайте попытки удержать какой-нибудь из них более секунды. Затем вспомните кусочек белого мела диаметром около сантиметра таким белым, как это только можно, обратите внимание на цвет фона. Обычно он будет иметь какой-нибудь оттенок черного цвета. Если это так, проверьте, можете ли вы вспомнить или увидеть открытыми глазами что-нибудь черное. Всегда, когда белый мел вспоминается идеально, фон будет настолько черен, что вспомнить или увидеть с открытыми глазами что-либо чернее будет невозможно.

Упражнение 3

Посмотрите вправо, потом влево, двигая каждый раз головой. Попробуйте сделать теперь неправильный способ перемещения глаз (без поворота головы) и вы почувствуете, что в глазах появилось напряжение.

Упражнение 4

Раскачивайте тело, голову и глаза подобно маятнику. Глаза при этом должны быть закрыты. Отметьте, что глазные яблоки двигаются вместе с движением головы.

Упражнение 5 (Пальцевые повороты)

Поставьте указательный палец любой руки у себя перед носом. Мягко поворачивайте свою голову из стороны в сторону, смотря при этом мимо пальца, а не на него. Вам покажется, что палец двигается. Очень быстро ощущения движения можно добиться, если закроете глаза и будете делать повороты таким образом, чтобы кончик носа каждый раз касался пальца во время прохождения мимо него. Если же после того, как вы откроете глаза, они будут "прилипать" к пальцу, у вас появится головокружение, и вы не сможете добиться ощущения движения, попробуйте проделать следующее.

Поднесите ладони к лицу, широко растопырив пальцы. Делайте повороты головой, представляя, что пальцы - это что-то вроде частокола. Смотря сквозь них вдаль в момент прохождения взгляда перед ними, чередуйте три поворота с открытыми глазами с тремя поворотами с закрытыми глазами. Делайте таких поворотов по 20-30, не забывая о дыхании. Эти повороты обладают снимающими боль эффектами.

Использованные источники:

1. В. А. Волков «Поурочные разработки по физике», Москва, «ВАКО», 2005г.
2. Н. М. Керусенко «Физкультминутка» не во вред, а с пользой», статья из фестиваля « Открытый урок».
3. «Физика в школе», №7, 2006г.

Чебиняева И.Л.

студент

Ульяновский государственный технический университет

Россия, г. Ульяновск

МАНИПУЛЯЦИОННОЕ ВОЗДЕЙСТВИЕ СОВРЕМЕННЫХ РЕАЛИТИ-ШОУ

В современном обществе масс-медиа выполняют не только развлекательную и просветительскую функцию, но и в значительной степени способствуют формированию представления о картине мира, оказывая влияния на восприятие действительности, на культурные и социальные ценности человека, его установки и модели поведения.

Актуальность работы обусловлена возрастанием количества и популярности реалити-шоу на российском телевидении. Реалити-шоу нацелены не только на развлечение целевой аудитории, но и претендуют на формирование определенных ценностей, установок, стереотипов мышления и поведения в обществе, особенно среди молодежи. Новый жанр, несмотря на возрастание популярности, остаётся малоизученным.

Целью работы является изучение особенностей современных реалити-шоу на российском телевидении.

Объектом исследования являются реалити-шоу на российском телевидении. **Предметом** - реалити-шоу «Последний герой: остаться в живых» и «Дом-2».

Основной видимый смысл реалити-шоу довольно прост. Это создание эффекта присутствия в жизни незнакомых людей. Аналог из жизни - подглядывания в замочную скважину к соседу. Чтобы зрителю было особенно интересно, шоу дополняют различными аспектами: конфликт героев, погоня за наживой, стремление выжить, поглотить соперников и т.д.

Телевизионные передачи жанра реалити имеют свои характеристики: массовость участников и зрителей; товарность производимой продукции; особый тип зрелищности, основанный на психологическом воздействии на зрителя.

Структура реалити-шоу базируется на общих основаниях: показ тайных, личных сторон жизни, акцентирование внимания на ссорах, скандалах, истериках и прочих негативных эмоциях участников.

Передачи подобного рода постепенно качественно изменяет социальную коммуникацию общества, наполняя ее новыми содержаниями, ценностными смыслами, способами и средствами совершения поступка, трансформируя представление о внутренней структуре, объеме и границах социальной коммуникации, принципах и основах ее взаимодействия с личностной коммуникацией.

Реалити-шоу в этом смысле является показательным культурным явлением, которое почти до смыслового предела фокусирует и масштабирует в себе проблему реальности как таковую.

Фактически реалити-шоу формируют сегодня определенный контекст, культуру общения, которая воспринимается культурой массовой и через СМИ, в полном смысле этого слова, "входит в каждый дом". Легкость и ее оборотная сторона - поверхностность - общения, сиюминутность отношений и, как следствие, безответственность в них - стиль, заданный этим жанром и имеющий все перспективы стать определяющим повседневную жизнь человека XXI столетия. В совокупности с прочими составляющими данного стиля - ориентированностью на внешнее, материальное, и деньги как ключевую его ценность, легкую, "сладкую жизнь", отношением к труду как к лишней трате времени - все это и является основой новой телевизионной индустрии.

Главная цель создателей реалити-шоу - максимально широкая аудитория. Поэтому участникам необходимо любыми способами привлечь внимание аудитории. Для этого герои прибегают к самым быстрым и действенным способам, таким как эпатаж, отрицание следование нравственным образцам культуры, строгой морали, культуре поведения. В первую очередь по этой причине участники реалити-шоу зачастую демонстрируют фривольное поведение, а их общению присущ жестокий сарказм (насмешки над другими, стремление возвыситься за счет унижения другого), бесконечные скандалы.

В реалити-шоу материальные ценности провозглашаются как определяющие. Соответственно, главная цель участников – выигрыш, или возможность заявить о себе с последующей перспективой заработать деньги. И в связи с этим единственно приоритетной становится личная выгода, даже в ущерб другим. В реалити-шоу такие установки естественны, ведь это все-таки игра, а цель любой игры – победа, выигрыш. И так как реалити-шоу – это игра одиночная, а не командная, то личная выгода первична. Реалити-шоу - игра социальная, и для победы в ней нужны определенные качества, не всегда положительные.

На основе проведенного исследования можно сделать следующие выводы: во-первых, нами выделены основные функции реалити-шоу: развлекательная, рекреативная, маркетинговая и психотерапевтическая. Главной же целью производства и трансляции реалити-передач телеканалами является поднятие рейтинга канала и увеличение целевой аудитории.

Во-вторых, среди российских зрителей наибольшей популярностью пользуются 2 вида реалити-шоу, а именно «шоу на выживание» и «шоу-подглядывание». Это обусловлено тем, что именно эти виды телепроектов демонстрируют всю палитру человеческих чувств и поступков: ненависть, любовь, страх, предательство, интриги, эгоизм и т.д.

В-третьих, время выхода в эфир реалити-шоу наиболее удачное. Например, «Дом-2» транслируется на телеканале ТНТ 3 раза в день (в обед, вечером и ночью), т.е. достигнут охват большого числа зрителей. Отличается проект Первого канала «Последний герой». Он выходил в эфир 1 раз неделю, но в выходной день и в прайм-тайм, т.е. во время, когда у телеэкранов сосредоточено наибольшее количество зрителей.

В-четвертых, российские реалити-шоу охватывают аудиторию от 16 до 45 лет, причем чаще всего доля женщин всегда превышает количество мужчин. Аудитория «Последнего героя: остаться в живых» - 51 %, среди них женщин – 48 %, мужчин – 46 %.

В-пятых, установки участников всех реалити-шоу схожи. Но в «Последнем герое» участники нацелены на выигрыш денежного приза, не пренебрегая при этом тайными заговорами, интригами, скандалами. В «Доме-2» ситуация иная. В целом, участники стремятся выиграть приз (дом

в Подмосковье), но из-за затяжного характера проекта и неопределенных сроках окончания шоу, участники в большей мере заинтересованы в привлечении внимания к себе, поднятии собственного авторитета, а не в конкретном выигрыше.

В-шестых, погружение участников в ситуации морального и физического риска в наибольшей степени привлекает внимание телезрителей. В «Последнем герое» внимание акцентируется на физических испытаниях. Но в ситуациях физического риска можно наблюдать проявление морально-нравственной составляющей человека. Преодолевая тошноту и дискомфорт, участники согласны есть червяков, находиться под палящим солнцем, терпеть боль, лишь бы остаться на проекте и получить заветный денежный приз. В «Доме-2» главный акцент делается на моральном риске. Ничего физически сложного на проекте нет: участники живут полностью за счет проекта, работать и зарабатывать деньги не нужно. Но вот моральному риску герои сильно подвержены. Участники живут 24 часа под пристальным наблюдением скрытых камер, в замкнутом пространстве, с одними и тем же составом игроков и ведущих.

В-седьмых, реалити-шоу часто прибегают к манипуляционному воздействию на аудиторию. В «Доме-2» можно наблюдать разнообразные приемы манипуляции. Это и прямой призыв голосовать за участников («Судьба героя в твоих руках», и «Твоя поддержка ему необходима»), стремление изменить установки участников и зрителей, призыв к действиям и активности. Также используется скрытое воздействие. В основном посредством скрытой рекламы (участниками «Дома-2» рекламируются различные магазины, косметика, медицинские препараты, средства по уходу за лицом и волосами и т.д.). В «Последнем герое» отсутствуют прямые призывы голосовать за участников. Единственный прием, используемый в шоу, скрытая реклама. Участники рекламируют сок J7, который является главным спонсором проекта.

Проанализировав современные реалити-шоу на российском телевидении, мы приходим к выводу, что реалити-шоу из простых развлекательных передач перешли в разряд программ, способствующих выработке и установлению морально-ценностных установок, воспитанию молодых людей, даже целого поколения, прививание определенных стандартов, ценностей, моделей поведения, что негативно влияет на нравственное воспитание молодежи.

ОСОБЕННОСТИ РОССИЙСКОГО ПОСРЕДНИЧЕСТВА: ПРАКТИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОМУ ПРЕОДОЛЕНИЮ МОЛОДЕЖНЫХ КОНФЛИКТОВ

Ключевые термины: посредничество, конфликты, молодежь, управление конфликтами в молодежной среде.

conflict, social management of conflict processes in a public life of youth, mediation

Посредничество в условиях нестабильного рыночного общества, характеризуемого насильственными тенденциями и рисками, способно оказать существенное воздействие на управление специфическими конфликтами молодежи[14],[15],[16],[17],[18],[19],[20],[21].

Данная научная статья призвана продемонстрировать интересующейся общественности и государственным структурам пути преодоления молодежных конфликтов, поскольку в регионах, в частности в Республике Башкортостан, вновь развернулась дискуссия сторонников и противников развития института посредничества.

Посредническая деятельность консультанта по разрешению конфликта с оппонирующей молодежью, характеризуется определенной спецификой:

- 1.Интересы молодого клиента следует соотносить с интересами организации и общества с целью поиска оптимальных, эффективных решений в конфликте.
- 2.Сохранять непредвзятую позицию с учетом всех относящихся к конфликту фактов и ответственных мнений.
- 3.Следовать принципу конфиденциальности, то есть информацию о конфликте, прежде всего, обсудить с молодым клиентом, чтобы не нанести ему вреда.
- 4.Принимать те задания от молодого клиента, которые в компетенции специалиста – конфликтолога, медиатора.
- 5.Оказывать помощь молодому клиенту в разработке практических, реалистических решений, которые можно использовать в конкретной конфликтной ситуации, для достижения поставленной цели.
- 6.Знакомить молодого клиента с применяемыми принципами, методами и технологиями работы с тем, чтобы в дальнейшем он мог использовать их для саморегулирования конфликтных ситуаций.
- 7.Не помогать молодому клиенту при обстоятельствах или условиях, которые влияют на объективность, независимость или честность, принимаемого решения.
- 8.Не помогать молодому клиенту, если он в этот момент консультируется с другим специалистом по конфликтам.
- 9.Не рекламировать свою деятельность, ссылаясь на успехи, достигнутые с помощью посредника в разрешении конфликтов, без согласия молодого клиента.
- 10.Возможно вступление в полемику с клиентом, при сообщении ему неприятных факторов и мнений в определенном режиме, при полном доверии молодого клиента специалисту - конфликтологу.
- 11.Оставаться собой, вести себя в соответствии с собственными ценностями, этого же

ожидать и от молодого клиента. 12. При достижении своих целей в конфликте молодые клиенты могут ссылаться на помощь специалиста – конфликтолога, на его консультации, как на профессионала по разрешению конфликтов. 13. Посредник учитывает пол – возрастные особенности молодежи. 14. Медиатор, в определенной мере, оказывает воспитательное и нравственное воздействие на молодых клиентов. 15. Чтобы эффективно общаться, он должен уметь слушать, поскольку не донести до оппонента ту информацию, которую сами не слышите и не понимаете. Умение и желание активно слушать и соблюдать «этику аудирования» становится ключевым элементом в процессе общения с молодым клиентом. 16. Для улаживания конфликта посреднику необходимо внушить оппонентам, что все молодые участники, и каждый из них ценен сам по себе как личность, что в позициях оппонента могут быть свои достоинства. Каждого конфликтера волнуют свои (иногда одинаковые) проблемы, у каждого скрыто одно желание – уладить конфликт и сохранить взаимоотношения.

Безусловно, вышеперечисленные требования подтверждают, что для выполнения миссии посредников требуются специально подготовленные кадры. Например, в особо крупных учреждениях, предприятиях, фирмах медиаторы могут действовать на постоянной основе, в штатном составе сотрудников. Они занимают позицию – независимых и непредвзятых менеджеров, оказывающих администрации и работникам конфиденциальную и неформальную помощь в разрешении проблем, на основе глубоких знаний психологии производственных отношений [10.С.81, 116].

Роль посредников в разрешении молодежных конфликтов в российских условиях постепенно получает признание. Результаты социологического исследования 2012г. показывают, что по вопросам правовой и социальной защиты молодежь нуждается в квалифицированной помощи специалистов – по 24,7% опрошенных. Это показатель того, что социально – правовая незащищенность молодежи детерминирует конфликты дестабилизирующего, неконструктивного типа, разрушающие жизненный уклад, условия социального развития, ограничивающие конституционные права и гарантии у трети опрошенных индивидов. Потребность молодежи в получении консультационной и обучающей помощи по проблемам регуляции своего эмоционально – психического состояния, по технологиям решения конфликтных жизненных ситуаций приобретает значимость для каждого десятого респондента. Проблемы и технологии общения с детьми и пожилыми, в равной степени, интересуют молодежь, в среднем, по 17% отвечавших. Семейно – бытовые аспекты жизнедеятельности молодежи затрагивают в своих ответах – 14% респондентов.

Институт посредничества эффективен в том случае, если он функционирует не обособленно, а интегрируется в своей деятельности с институтами социальной и правовой защиты, это детерминируется

сложностью и нелинейностью протекания специфических конфликтов молодежи.

Как указывает О.Аллахвердова, у российского института посредничества появилось инновационное направление - работа конфликтологов - медиаторов в суде. Такой ракурс медиаторской деятельности дает возможность вести просветительскую работу среди населения о преимуществах внесудебных способов разрешения споров. Продвигая конфликтологическое консультирование и медиацию на рынок услуг, расширяя сотрудничество с судебными инстанциями, посредники повышают юридическую грамотность и совершенствуют практические навыки, ведут исследовательскую и научную работу [2.С.84-86].

Следует подчеркнуть, что процедура посредничества не применима к определенным видам конфликтов (конфликты с душевно больными, конфликты, подлежащие уголовной ответственности), кроме этого, посредничество приемлемо только на ранних стадиях развития конфликта. Существенное ограничение институту посредничества наносит отсутствие правовой культуры разрешения конфликта и ориентация на силу как основной способ защиты своих интересов в споре. Все это подтверждает, что инфраструктура разрешения конфликтов в России находится в состоянии формирования [6.С.76,79].

Практические рекомендации

Актуальнейшей для России является образовательная и популяризаторская миссия конфликтологов, воспитывающих, в процессе своей деятельности, у молодого поколения приверженность к нормам культуры и цивилизованного разрешения конфликта. Основанием для этого является то, что молодежь - более восприимчивая к инновациям категория населения, способная лучше усваивать посреднические технологии в системе обучения. Молодежь, как самая мобильная клиентура, готова пользоваться услугами медиаторских служб, проблемы лишь в их отсутствии и в финансовой системе организации таких новых услуг. В данной связи, следует выделить ряд моментов.

- 1).Посреднические конфликтологические организации для молодежи целесообразнее создавать под эгидой местных органов власти, реализующих государственную молодежную политику. Это поможет завоевать доверие у населения.
- 2).Начинать формирование рынка конфликтологических услуг нужно с таких форм разрешения конфликта, как арбитраж, третейский суд, институт омбудсменов, для них характерны формальные полномочия, авторитет вмешивающейся в конфликт третьей стороны.
- 3) Для посреднических центров молодежи желательно проявлять собственную максимальную инициативу в предложении своих услуг на рынке.

4) На основе соглашений о взаимном сотрудничестве, распоряжений губернатора или мэра, глав администрации районов следует сформировать каналы эффективного взаимодействия с судами, службами занятости, социальными службами и другими организациями, заинтересованными в посреднических услугах, то есть создать комплексную инфраструктуру управления специфическими конфликтами молодежи на уровне региона.

5) Посреднические организации способны оказывать широкий спектр консультационных и образовательных услуг, как за счет бюджетного, так и внебюджетного финансирования, что позволит (через консалтинг) внедриться в сферу бизнеса.

6) Осуществление образовательных программ, касающихся методов разрешения конфликтов, как для детей, так и для взрослых, позволит постепенно формировать новое культурное, социально подготовленное поле и подготовить новые кадры конфликтологов [6.С.74,76,79,80,81].

В дополнение к этому блоку практических рекомендаций, можно предложить ряд важных авторских замечаний:

- традиционно учебные заведения всех уровней технической и гуманитарной направленности являлись «источниками» прогрессивного развития общества, следовательно, именно они способны сыграть приоритетную роль в подготовке культурной среды для цивилизованного государственного управления специфическими молодежными конфликтами;
- электронные СМИ оказывают колоссальное влияние на молодежь, в связи с этим, информация, популяризирующая институт посредничества и его деятельность, технологии мирного регулирования конфликтов, должна постепенно вытеснять агрессивно – насильственные программы, телепередачи, фильмы, сайты, видео – аудиопroduкцию для молодежи;
- нельзя игнорировать важность проведения мониторинговых социологических исследований социальной напряженности и конфликтности в молодежной среде и научных разработок оптимальных технологий разрешения конфликтов молодежи, стратегий управления конфликтогенными процессами в реформирующемся нестабильном обществе (примерный вариант программы предлагается в приложении);
- создание сети посреднических агентств для молодежи с единым информационным пространством позволит оптимизировать разработку комплексных социальных программ по социально – правовой защите молодежи от дискриминирующих конфликтных процессов, оперативно реагировать на специфические конфликты молодежи в рамках государственной молодежной политики управления конфликтами.

Посредничество в социальных конфликтах молодежи – это особый вид ответственной деятельности, основывающейся на следующих постулатах:

- посредническая интервенция должна быть высокопрофессиональной и эффективной;

- посредник может занимать нейтральную или поддерживающую позицию по отношению к молодому клиенту, в зависимости от сложности конфликтной ситуации или конфликта;
- посреднику необходимо разбираться в поло – возрастных особенностях молодежи, в системе ценностных ориентаций молодого поколения, доминирующих в контексте конкретного исторического этапа развития общества;
- посредник в решении конфликта должен руководствоваться нравственно – воспитательными императивами по отношению к молодежи и выполнять социализаторскую роль;
- посредник, влияя на результаты конфликтных противоборств, стремиться к достижению варианта «партнерского сотрудничества» сторон, позволяющего формировать адекватное самосознание молодежи, понимание личностной ценности и значимости для конкретной сферы деятельности;
- посредничество в решении молодежных конфликтов должно основываться на особенностях российских народных, национальных, культурно – исторических, региональных, коллективных, правовых традициях.
- посредничество обеспечивает социальную безопасность, защищенность молодой личности, сохранность ее жизни;
- эффективное посредничество в конфликтах молодежи нуждается в массовом признании, легитимизации и популяризации;
- посредничество в молодежных конфликтах будет результативным, при деловом конструктивном сотрудничестве с основными агентами, институтами социализации молодежи в решении важных проблем;
- посредничество гарантирует свою востребованность на рынке услуг для молодежи, при условии институционализации, что доказано опытом медиаторов Санкт-Петербурга.

Посредничество в социальных конфликтах молодежи в российских условиях должно получить официальное признание и институциональные каналы функционирования, в частности, в рамках «Посреднических Агентств для молодежи».

Наряду с Посредническими Агентствами для молодежи, популяризаторскую деятельность по технологиям конструктивного разрешения социальных конфликтов молодежи способны реализовать учебные заведения. Эскалация социальной напряженности и конфликтности в российском обществе обострила массовое осознание того, что культуру конфликта - согласия и культуру переговорного процесса, посредничества целесообразно «культивировать» и пропагандировать среди широких слоев населения, особенно среди молодежи. На основе этих знаний молодежь будет избирательно саморегулировать конфликты в установках на компромисс и сотрудничество на своем уровне, солидаризируясь, тем

самым, с общей макрополитикой управления конфликтами, обретая свои субъектные качества.

Как показывают итоги мониторинговых исследований автора, проблемы управления молодежными социальными конфликтами имеют ряд специфических особенностей: во-первых, они охватывают все три уровня своего проявления (макро, мезо и микро); во – вторых, проявляются в таких сферах, как трудовая, образовательная, воспитательная, социально-правовая, досуговая; в – третьих, управленческие вопросы должны комплексно решаться специальными социальными институтами (социальной защиты, правовой защиты, посредничества) на федеральном, региональном и локальном уровнях; в – четвертых, приоритетность основных направлений в политике управления конфликтами зависит от конкретно исторических ситуаций и определяется на основе мониторинговых массовых опросов молодежи; в – пятых, субъектно - объектные отношения по линии - «государственная политика управления конфликтами» и «гражданская позиция молодежи» - могут характеризоваться активно – пассивной, то есть смешанной ролью молодежи.

Использованные источники:

- Ван де Флирт Э., Мاستенбрук В. Переговоры //Социальный конфликт. - 1996. № 2. - С. 33 – 54.
- Ворожейкин И.Е., Кибанов А.Я., Захаров Д.К. Конфликтология: Учебник.- М.: ИНФРА - М, 2000. - 224 С.
- Джонсон Д., Джонсон Р. Программы по разрешению конфликтов и посредничеству лиц равных по статусу в начальной и средней школе: обзор исследований //Социальный конфликт. - 1997. № 1.- С.66 – 94.
- Джонсон Д., Джонсон Р. Программы по разрешению конфликтов и посредничеству равными по статусу лицами в начальной и средней школе: обзор исследований //Социальный конфликт. - 1997. № 2.- С. 42 – 74
- Зайцев А.К. Социальный конфликт. - М.: Академия, 2000. – 464 С.
- Карпенков Ю.В.Ограничение и перспективы классического посредничества в России //Социальный конфликт.- 1998. № 4.- С.74 – 81.
- Кейтнеп Дж. Увядание посредничества //Социальный конфликт. - 1998. № 4. – С. 52 – 64.
- Конфликты в современной России (проблемы анализа и регулирования). Под ред. д. филос. н. Е.И.Степанова М.: Эдиториал УРСС, 1999 – 344 С.
- Лебедева М.М. Политическое урегулирование конфликтов: Учеб. Пособие. - М.: Аспект - Пресс, 1999. – 271 С.
- Ликсон Ч. Конфликт.- СПб.: Питер Паблишинг, 1997.- 160С.
- Прикладная конфликтология: Хрестоматия /Сост.К.В. Сельченко.-Мн.: Харвест, 1999. – 624 С.
- Сорокин П.А. Общедоступный учебник социологии. Статьи разных лет / Институт социологии.- М.: Наука, 1994.- 560 С.

- Цой Л.Н. Критерии эффективности вмешательства профсоюзов в конфликты // Социальный конфликт. - 1999. № 3. - С. 60 - 66.
- Черкасова Т.В. Управление конфликтам молодежи как социальная проблема // Диссертация на соискание уч. степ. д-ра социол. наук. - М. - 2004. 357с.
- Черкасова Т.В. Социальные конфликты молодежи и альтернативы их разрешения: Научная монография. – Уфа, изд-во БГПУ, 2001. 14,2 п.л.
- Черкасова Т.В. Урегулирование и разрешение молодежных конфликтов: мониторинговые исследования управленческих проблем. Москва – Уфа: Изд-во филиала МГОПУ им. М.А.Шолохова в г.Уфе, 2004. 13,6 п.л.
- Черкасова Т.В. Социальные конфликты в молодежной среде // Молодежь: тенденции социальных изменений: Сборник статей /Под ред. В.Т.Лисовского. СПб.: Издательство С.-Петербургского университета, 2000. (Человек и общество; Вып.29). 1,1 п.л.
- Черкасова Т.В. Посреднические агентства для разрешения учебных конфликтов молодежи // Образование и молодежная политика в современной России. СПб.: Изд-во С.-ПбГУ, 2002. 0,1 п.л.
- Черкасова Т.В. Посреднические технологии в разрешении молодежных конфликтов (проблемы вузовской подготовки студентов) // Российское общество и социология в 21 веке: социальные вызовы и альтернативы. Тезисы докладов и выступлений. (II Всероссийский социологический конгресс). М. 2003. Т.3. 0,1 п.л.
- Черкасова Т.В. Управление социальными конфликтами молодежи // Экономика и управление, 2003, № 5. 0,6 п.л.
- Черкасова Т.В. Молодежь о конфликтогенных факторах в молодежной политике // Социс, №3, 2004. 0,1 п.л.
- Юридический конфликт: процедуры разрешения (юридическая конфликтология, Часть III). - М., 1995. – 158 С.

Черкасова А.А.

Ульяновский государственный университет

научный руководитель – к.п.н., доцент Г.М. Шигабетдинова

КОММУНИКАЦИИ ЧЕРЕЗ ХУДОЖЕСТВЕННЫЕ ПРОИЗВЕДЕНИЯ

Актуальность исследования. Одной из наиболее значительных проблем современности является построение адекватной коммуникативной модели человеческого бытия. Острота коммуникативной потребности человека находит свое претворение в активном изучении возможностей языковых систем, в исследовании вопроса диалога культур, анализа возможных способов трансляции культуры и т.п. В соответствии с общей тенденцией диалогизма, свойственной гуманитарной науке XX-XXI веков, коммуникативные возможности искусства становятся наиболее приоритетной областью в исследовании художественной культуры. В то же время данный процесс характеризуется незавершенностью, а создаваемые

коммуникативные модели оставляют человека не удовлетворенным достигнутыми результатами. То объединение, на которое направлены коммуникативные механизмы, разрабатываемые и используемые человеком сегодня, сохраняет каждого отдельного индивидуума в состоянии непреодолимого одиночества, понимаемого как атрибут человеческого существования.

Проблема поиска совершенного способа коммуникации может быть решена при изменении базового основания построения коммуникативных моделей. На сегодняшний день коммуникация преимущественно исследуется в аспекте взаимосвязи индивидуумов, в ходе которого коммуникативно востребованным оказывается лишь качество конечности (главное человеческое качество) участников общения: коммуникативные средства организуют единство в аспекте сосуществования людей при самоутверждении каждого из участников общения. Искусство в этом контексте понимается как один из способов организации контакта между людьми. Но человек, будучи частью глобальной целостности Бытия, испытывает потребность в единении с Абсолютным началом, отношение с которым означает соучастие в Полноте Бытия. Потому актуальным и перспективным является рассмотрение пространства коммуникативной практики человека в диалектике личностного соучастия и самоутверждения в глобальном самоутверждении Полноты Бытия. Преимущество такого коммуникативного подхода заключается в возможности взаимоотражения единичного (конечного) и всеобщего (бесконечного). Подобная коммуникация ведет к гармонизации личности, ибо способствует воссоединению плотского, душевного и духовного аспектов триединой природы человека.

Понятая в таком контексте, глобальная коммуникативная потребность человека снимает проблему множественности культур, ибо обнаруживает общекультурное единство всего человечества. Эстетическая (художественная) информация — специфический вид массовой социальной информации, обладающий свойством воздействовать на эмоциональную сферу человека при помощи художественных образов. Эстетическая информация характерна для искусства, которое можно рассматривать в качестве коммуникационного канала, первым звеном которого является художник (отправитель художественной информации), вторым звеном — художественное произведение (информационное сообщение), третьим звеном — воспринимающие искусство люди (потребители эстетической информации). Благодаря этому каналу происходит обмен мыслями, чувствами, устремлениями людей, обобществление индивидуальной духовной жизни. Искусству присуща многофункциональность. Однако все многочисленные функции искусства (познавательная, воспитательная, гедонистическая, т. е. способность возбуждать чувство эстетического наслаждения) реализуются через коммуникативную функцию.

Произведения искусства адресованы, обществу в целом (не только современникам, но и последующим поколениям), поэтому эстетическая информация относится к категории массовой социальной информации. Способностью воздействовать на эмоциональную сферу человека обладают все виды социальной информации (например, всех волнуют события политической жизни, многих — результаты спортивных состязаний и курс рубля по отношению к доллару), но эстетической информации присущи особые средства эмоционального воздействия — образно-художественная форма, особые знаковые системы, и в этом заключается ее специфичность.

Эмоции всегда субъективны, они существуют во внутреннем психологическом мире человека (субъективной реальности) и находят свое отражение в эмоциональном выступлении, цель которого состоит в том, чтобы возбудить аналогичное эмоциональное состояние (переживание) в психологическом мире реципиента. Чтобы успешно достигнуть цели, выбираются соответствующие способы выражения смысла. В эмоциональном сообщении важнее не что говорится, а как говорится. Представление содержания такого сообщения в виде последовательности фактов и концепций в принципе возможно, но оно не отражает главного — эмоциональную зарядку сообщения. Поэтому пересказ сюжета художественного произведения не есть отображение его содержания. Побуждение (управляющее воздействие) предписывающее, что и как делать, по сути своей есть концепция. Поэтому побуждающее сообщение относится к концептографическому уровню познания. В нем может присутствовать, в качестве фона, фактографическое описание той или иной ситуации, в некоторых случаях возможно включение эмоционального компонента, но определяющая, главная роль принадлежит концепциям. Своеобразным гибридом побуждающего и эмоционального сообщения являются басни, поговорки, притчи и т. п.

Неисчерпаемость тематики: одна и та же тема может варьироваться в десятках и сотнях оригинальных художественных произведений, не становясь тривиальной; в научных коммуникациях возможности дублирования сообщений на одну и ту же тему ограничены; для восприятия эстетической информации требуется эстетическое чувство, которое присуще всем людям, хотя и в разной степени, а для восприятия научной и других видов социальной информации — определенный уровень профессиональной подготовки; поэтому эстетическая информация представляет собой вид массовой информации, а научная является разновидностью специальной информации.

Обратим внимание на то, что сопоставление различных коммуникационных явлений, в данном случае — научных сообщений и художественных произведений стало возможно лишь благодаря информационному подходу. Бессмысленно сопоставлять, допустим, художественную литературу и научную литературу, концерт и лекцию, картину и географическую карту.

Понятие информации является обобщающим: научная информация мыслится как средоточие того общего, что свойственно всем научным сообщениям; эстетическая информация представляет общие качества всех произведений искусства. На уровне обобщающих понятий научной и эстетической информации сопоставление научных и художественных сообщений стало не только возможным, но и позволило получить новое, нетривиальное знание о социально-коммуникационных явлениях

Привожу примеры:

1) "Советский плакат Великой Отечественной войны"

В двадцатом веке политическому плакату нигде в мире не придавалось такого большого значения, как в СССР. Плакат требовала ситуация: революция, гражданская война, колоссальное строительство, война против фашизма. Власть ставила перед народом великие задачи. Необходимость непосредственной и быстрой коммуникации – все это послужило основой для развития советского плаката. Он обращался к миллионам, часто решая с ними проблемы жизни и смерти.

В годы Великой Отечественной войны ощущался высокий национальный подъем, единство народов СССР. Во всех отраслях экономики и культуры, а так же военной промышленности были достигнуты высокие результаты, общество мобилизовалось и работало для победы. Художники вместе со всем народом встали в воинский строй. Молодые мастера направились в военкоматы, чтобы записаться добровольцами в Красную Армию.

Плакат в годы Великой Отечественной добился больших успехов. Этот период по масштабам сделанного сопоставим с развитием плакатного искусства времен Октябрьской революции и гражданской войны, но создано плакатных листов было в сотни раз больше, многие плакаты стали классикой советского искусства. По своему духу, по способности мобильного отклика на события сегодняшнего дня, плакат оказался одним из самых эффективных средств для выражения чувств всего населения, для призыва к действию, к защите Родины, для оповещения срочных новостей фронта и тыла. Наиболее важную информацию необходимо было передать при помощи самых простых и действенных средств и при этом в короткие сроки.

У каждого периода войны были свои задачи, все они требовали безотлагательного решения. Плакат служил средством передачи информации в те районы, в которых не было линий связи, которые были оккупированы, но где действовали советские партизаны. Плакаты приобрели необычайную популярность. Их содержание пересказывалось из уст в уста, становилось народной молвой.

«...Ночь. На подмогу разведчикам приходят местные жители. Тихо, крадучись во мгле по деревенским улицам и проулкам, осторожно обходя немецкие караулы и патрули, бесстрашные патриоты расклеивают, а в том случае, когда это не удастся, раскладывают на земле цветные полотнища

советских плакатов и «Окон ТАСС». Плакаты клеят на заборы, сараи, дома, где стоят немцы.

Распространяемые в глубоком тылу немцев плакаты - это весточка великой Родины, напоминание о том, что друзья близко. Население, лишенное советского радио, советской печати, сплошь и рядом узнает правду о войне из этих неизвестно откуда появившихся плакатов...» - так рассказывает о плакате ветеран Великой Отечественной войны.

Не все плакаты были выполнены качественно, но в основном художники проявляли требовательность к себе и созданным ими произведениям. Если плакаты не всегда отвечали эстетическим требованиям, то несомненно они несли большое и искреннее чувство, потому что перед лицом смерти и страданий нельзя было солгать.

2) Плакат В.Корецкого «Воин Красной Армии, спаси!»

Впервые напечатанный в газете «Правда» 5 августа 1942 года, вызывал у бойцов ненависть к врагу. Корецкий, мастер фотоплаката, стремился к изображению человеческих переживаний на самом пике, в момент наибольшей напряженности и драматизма. Характерно для Корецкого изображение героев в таких ситуациях, где есть близкое присутствие врага, но он не видим для зрителя.

Драматическая сила этого плаката поражает и по сей день. Наиболее тяжелый для русского народа этап войны нашел отражение в работе Корецкого. Древний мотив - мать с ребенком на руках - получает в плакате совсем другую интерпретацию, нежели мы привыкли видеть в картинах мастеров прошлого. В данной работе нет идиллических черт, сердечности и теплоты, которые обычно присутствуют в сценах с матерью и ребенком, здесь мать изображается защищающей своего ребенка от опасности.

Плакат решен в два цвета: серый и красный, тональная разработка серого на фотографии, и красным изображены кровавое пятно на штыке и надпись. Лица матери и ребенка напряжены, молчаливы, но плакат словно кричит, призывая к спасению, защите и мщению.

«Для повышения выразительности плаката художник прибегает к весьма действенному композиционному приему. Острие длинного штыка, устремленного по диагонали из нижнего левого угла, находится точно в геометрическом центре картины. На своем пути штык касается руки ребенка, затем лица и выходит за его головой. Ужасающая линия!»

С одной стороны, в плакате мы видим неравное столкновение двух сил: холодное, кровавое оружие с одной стороны, и две беззащитные человеческие фигуры - с другой. Но вместе с тем, плакат не производит угнетающего впечатления, благодаря тому, что Корецкий смог показать силу и глубокую правоту советской женщины, не смотря на то, что в руках ее нет оружия, она символизирует силу и дух русского народа, который не склонится перед агрессором. Своим протестом против насилия и смерти плакат возвещает грядущую победу. При помощи простых средств работа

Корецкого внушает силу и уверенность, становится одновременно и призывом, и просьбой, и приказом; так выражены в нем нависшая над людьми опасность и никогда не покидающая их надежда.

3) Д. Шмаринов на плакате «Отомсти»

Тема гибели детей и матерей. Д. Шмаринов на плакате «Отомсти» изобразил молодую женщину во весь рост, во всю длину плакатного листа, в руках она сжимает тело убитой маленькой дочери. Горе ее безысходно и молчаливо. На заднем плане – зарево пожаров, подобный задний план встречается в подавляющем числе плакатов, изображающих жизнь оккупированных территорий. В листе Л. Голованова «За честь жены, за жизнь детей... убей захватчика-врага!» - в близком приближении дана фигура убитой женщины и плачущего ребенка возле нее. Во весь плакатный лист возвышается фигура фашиста, он страшен, вид его звероподобен, фашист только что убил женщину, и из его автомата еще поднимается струйка дыма. Вообще изображения фашистов не в сатирическом плакате редки, но в тех случаях, когда они есть, враг изображается либо поверженным, либо нереально страшным и уродливым.

Еще ярче была отражена тема Родины. Во многих плакатах художники изображали женщину средних лет, которая ассоциировалась с матерью, с оставленным отчим домом, с Родиной. В плакате Д. Шмаринова «Воин, ответь Родине победой» - аллегорическое изображение Родины в виде молодой женщины, в руках у которой автомат и сноп пшеницы. Ф. Антонов в работе «Сын мой! Ты видишь долю мою...» изобразил пожилую женщину с узелком в руках, которая покидает сгоревшую деревню. Она словно остановилась на секунду, горестно причитая, она просит о помощи сына. В этой женщине олицетворяется и каждая мать бойца, ушедшего на фронт, и разоренная, призывающая помочь и защитить ее Родина-мать.

Знакомясь с советскими плакатами, созданными в годы Великой Отечественной войны, мы фиксируем не только хронику важнейших событий войны; перед нами разворачивается полная шкала настроений и переживаний советских людей, мы вместе с героями плакатов испытываем напряжение, боль, гнев, печаль и радость. Советский военный плакат, как органическая часть общенародной борьбы, всегда отвечал своему назначению: он был оружием, бойцом в строю; он был одновременно и достоверным документом и хранителем памятных событий военных лет. Выясняется таким образом, что эвристическая сила информационного подхода заключается не в том, что он позволяет "открыть" информацию в реальной действительности, а в том, что он позволяет построить более" общую (абстрактную) картину коммуникации и познания, увидеть за пестрым разнообразием наблюдаемых вещей, свойств, процессов свойственные им скрытые законом мерности.

Использованные источники:

1. Сайт "График". Статьи о художниках и искусстве: Бусыгина Е. 2005 г

2. Боров Ю.Б. Художественное общение и его языки. Теоретико-коммуникативные и семиотические проблемы художественной культуры
3. Волкова Е.В. Произведение искусства в мире художественной культуры / Е.В. Волкова. М.: Искусство, 1988.
4. Даниэль С.М. Искусство видеть: О творческих способностях восприятия, о языке линий и красок и о воспитании зрителя / С.М. Даниэль. Л.: Искусство. Ленинград, отд-ние, 1990.
5. Лосев А.Ф. Проблема символа и реалистическое искусство / А.Ф.Лосев. М.: Искусство, 1995. - 320 с.
6. Мейлах Б.С. Процесс творчества и художественное восприятие: Комплексный подход: опыт, поиски, перспективы /Б.С. Мейлах. М.: Искусство, 1985.
7. Мунк Э. Живопись. Графика /Э. Мунк М.: Изобраз. Искусство, 1984. -62 с.

Черкасова Т.В., д-р социол.наук, проф.

УГУЭС

Россия, г.Уфа

**МЕДИАТОРСКАЯ ИНТЕРВЕНЦИЯ В РОССИЙСКИХ РЕГИОНАХ
ПОЗВОЛИТ РАЗРЕШИТЬ, УРЕГУЛИРОВАТЬ,
УПРАВЛЯТЬ МОЛОДЕЖНЫМИ КОНФЛИКТАМИ:
СОЦИОЛОГИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ПРОБЛЕМЫ**

Ключевые термины: медиация, посредничество, конфликты, молодежь, управление конфликтами в молодежной среде.

Mediation, conflict, social management of conflict processes in a public life of youth.

Научное обоснование данного вопроса активно осуществлялось российскими экспертами и автором статьи еще на рубеже веков. Институт медиаторства - посредничества в условиях нестабильного рыночного общества, характеризуемого насильственными тенденциями и рисками, способен оказать существенное воздействие на управление специфическими конфликтами молодежи[14],[15],[16],[17],[18],[19],[20],[21]. В связи с этим, предлагаемая научная статья нацелена показать широким кругам интересующейся общественности и государственным структурам особенности медиаторства в преодолении региональных молодежных конфликтов, поскольку на местах вновь развернулась дискуссия сторонников и противников посредничества. В частности, автором рассматриваются принципы и типы, роли, особенности медиаторской деятельности, приводятся эмпирические исследования и предлагается комплекс управленческих рекомендаций по решению данной проблемы, а именно - по распространению медиаторских технологий в молодежной среде.

В научной литературе по конфликтологии признание получил термин «интервенция», означающий вторжение в конфликт субъекта-медиатора с официальными и неофициальными посредническими полномочиями.

Интервенция осуществляется по просьбе конфликтующих сторон или по инициативе самого посредника. «Эффективность» предпринимаемой интервенции в конфликты обеспечивается уровнем профессионализма эксперта, который контролирует динамику снятия противоречий и ход решения проблем.

Медиатор обеспечивает сохранение целостности социальной структуры и социально - правовую защиту, опирается при принятии решений на результаты социально-диагностических исследований [13. С. 65].

Надо отметить, что эффективность интервенции невозможна без учета поло – возрастной специфики оппонентов, системы их ценностных ориентаций, уровня образования, материального благосостояния, семейного положения, состояния здоровья, близкого круга общения, занимаемой позиции в конфликте. Посредник должен закладывать основы перспективного сотрудничества, оказывать поддержку наиболее уязвимым молодым оппонентам, работать с ближайшим окружением с целью формирования толерантного отношения к конфликтам, формировать массовый иммунитет и антипатию к силовым формам проявления конфликтов. Принимаемые решения в процессе интервенции удовлетворяют стороны, если они соответствуют критериям – нормам, таким как равенство, справедливость, необходимость и возможность.

Медиация основывается на ряде принципов

Принцип равенства в процессе переговоров подразумевает, что участники получают равную "долю прибыли". При этом условием молодежи, как субъект конфликта, не подвергается каким – либо ограничивающим и дискриминационным ее воздействиям. Молодые конфликтеры положительно реагируют на равноправные отношения, тенденции же иного плана вызывают у них противоположные и конфликтные проявления. Принцип справедливости предполагает, что средства распределяются по заслугам. В этом плане молодые субъекты конфликта более чем принципиальны, решения уравнительного характера или "нулевого цикла" усиливают их конфликтность и оппозиционные настроения.

Принцип необходимости предполагает такое распределение средств, которое осуществляется в соответствии с законными притязаниями партнеров. Принцип возможности гарантирует, что распределение средств осуществляется в соответствии со способом их дальнейшего использования [1.С.40]. Интервенция в конфликт определяет согласие сторон по поводу его регулирования или разрешения. В этом контексте незаменим принцип «консенсуализма», он характеризует систему принципиально иных взаимоотношений, основанную на реализации его членами поведенческой стратегии социального партнерства.

Широкое понимание социального партнерства, на наш взгляд, реализуется в своих частных проявлениях. В масштабах учебных заведений

для молодежи этот принцип отражается в межличностном общении в рамках педагогики партнерства, в сфере семьи – супружеское партнерство, в сфере производства – деловое партнерство, в досуговой сфере – дружеское партнерство. Общим в партнерстве признается единство главных целей, в реализации которых заинтересованы все сотрудничающие стороны. Современное общество в идеале стремится к высокому уровню согласия, для того чтобы разрешать конфликты мирным путем, поэтому актуализируется идея формирования основ переговорной культуры среди нового молодого поколения. Это - поэтапный процесс, включающий популяризацию в молодежном социуме социальных норм ненасильственного регулирования конфликтов; расширение массовой осведомленности, относительно социальных технологий ведения переговоров; подготовку профессиональных участников переговоров; развитие переговорной практики особенно среди молодежи.

Моральные и этические нормы, здравый смысл, обычаи и традиции ненасильственного регулирования конфликтов являются важнейшими элементами антиконфликтной социализации молодежи [9.С. 255].

В свое время П.Сорокин полагал, что социальные конфликты возникают и увеличиваются с ослаблением единства общества в усвоении высших ценностей. Вводимое в научный оборот понятие «максимума мира» он связывал с периодами высшего объединения и усвоения системы основных ценностей и ее распространения на все уровни населения и государства, находящиеся в общении и взаимодействии. Он был убежден, что человечество, преодолееет конфликты при условии, если, обобщив основные нормы поведения, организует «нравственную общность».

С этой целью нормы должны быть конституционно легитимизированы и «внушены» молодежи как правила поведения, начиная с дошкольного детского воспитания, с помощью семьи, школы, церкви, печати, радио, телевидения, а сегодня добавим и Интернета. П.Сорокин доказывал, что для этого необходимо: во – первых, пропагандировать социальные технологии мирной элиминации и разрешения подобных коллизий и эксцессов; во-вторых осуществлять комплексные мирные институциональные инициативы, обеспечивающие социальную безопасность в обществе и гармонизирующие систему вертикальных и горизонтальных социальных отношений на принципах взаимного партнерства, сотрудничества, паритета [12.С.491, 503].

Таким образом, для осуществления результативной интервенции в специфические социальные конфликты молодежи в условиях нестабильного общества ключевыми моментами становятся вопросы возрождения и воспитания среди молодого поколения национальной и интернациональной культуры, культуры мирных отношений, культуры конфликта - согласия, социального партнерства как на микроуровневых интеракциях, так и в макрогосударственных масштабах. Молодежные общественные инициативы,

СМИ, система гражданского волеизъявления в различных формах молодежной дипломатии (молодежные международные фестивали, малые спортивные олимпиады, творческие научные конкурсы) способны воплотить в реальность идеи межгосударственного, межнационального консенсуса и сотрудничества среди молодежи. Только при таких условиях идея «бесконфликтного» мира обретет характер глобальной, вполне решаемой макропроблемы, осознаваемой всем человечеством. Роль молодежи определяется непосредственным участием в реализации мероприятий государственной политики миротворчества на любых уровнях, вплоть до отдельных акций ненасильственной медиационной интервенции в социальные конфликты.

Для современных государств необходим общий закон, запрещающий разжигание широкомасштабных и массовых конфликтов, пропаганду для молодежи «подвигов мести» и других атрибутов псевдо - самовыражения, способных возродить множество насильственных конфликтных ситуаций и инцидентов. Наряду с этим, в молодом поколении следует воспитывать «антиконфликтный иммунитет» и культуру мирной, посреднической интервенции в конфликты. Теоретическим и практическим обоснованием вполне может послужить обновленная концепция ненасильственных действий Л.Толстого - М. Ганди, аккумулирующая в себе ценности "Запада и Востока".

Классификации медиаторской интервенции

Интервенция медиатора классифицируется по сферам проявления молодежи, в зависимости от учебной, производственной, семейной, досуговой и иной конфликтности.

Интервенция в семейные конфликты молодежи способствует тому, что нормализуется процесс общения близких людей, определяются приоритетные ценностные ориентации и установки – на любовь, сотрудничество, взаимопомощь, эмпатию, переосмысливается роль и значимость каждого индивидуума в родственной микрогруппе, устанавливаются пределы возможного, должного и ожидаемого поведения молодежи и представителей других поколений.

Сущность интервенции в учебный конфликт – достижение воспитательного, обучающего, самореализующего для молодой личности эффекта.

Интервенция в производственные конфликты молодежи имеет конструктивные составляющие – адаптация молодых специалистов в трудовом коллективе, нормализация деловых отношений, утверждение корпоративного единства на предприятии, совершенствование инновационных подходов в системе управления молодыми кадрами, признание рационализаторского потенциала молодежи

Интервенция в различные социальные конфликты несет в себе определенную специфику. В частности, процесс интервенции профсоюза в

производственные конфликты, вызванные неравенством статусов или издержками трудовой социализации молодых субъектов, направлен на развитие всей организации, на усиление роли перспективных молодых кадров в трудовом коллективе. В эмпирических исследованиях 2012г. положительное влияние профсоюза на решение важных производственных вопросов, по которым возникают трудовые споры, было определено молодежью по таким альтернативам: материальное поощрение – 17%; распределение жилья – 14,4%; увольнение – 12,1%; отпуск – 11,5%; оздоровительные и туристические базы отдыха – 8%; условия труда – 7,2%; прием на работу – 6,7%. Интересный нюанс, влияние профсоюзов при приеме на работу молодежи в 2 раза меньше, чем при увольнении. Следовательно, прием на работу осуществляется руководством, а увольнение молодых сотрудников, после имевшего место производственного конфликта - профсоюзным комитетом. Ответы респондентов подтверждают, что производственные конфликты конструктивно не разрешаются без объективной по характеру профсоюзной интервенции.

В целом, можно констатировать, что культура привлечения к процессу разрешения конфликта посредников (третьих) лиц пока мало распространена среди российской молодежи, в силу отсутствия институциональной основы для этого вида деятельности.

Демократическое общество должно гарантировать молодой личности не только гармоничное социальное развитие, но и обеспечивать ей конструктивные каналы регулирования, разрешения любых социальных противоречий через диалог противоборствующих сторон в рамках культуры переговорного порядка. Условия создания такого переговорного диалога – это прерогатива специалистов, хорошо владеющих тактиками интервенции в конфликт с целью примирения оппонентов.

Что касается культуры обращения населения в социальные центры и службы по решению жизненно важных вопросов с помощью специалистов – медиаторов, то становление ее не моментальный процесс, а целенаправленный, ориентированный на внедрение соответствующей информации в систему образования молодежи. Социально - ювенальная работа (социально – педагогическая, социально – психологическая, социально – правовая) в основе своей предполагает посредническую интервенцию. Профессионалы из социальных служб и центров оказывают разнообразные виды помощи и консультаций молодым клиентам, тем самым, осуществляя эффективную интервенцию в соответствующие конфликты, но этот процесс спонтанен и зачастую не осознается его медиаторская составляющая.

На современном этапе усиливается потребность в гармонизации социальной среды, в мирном и разумном преодолении человеческих разногласий с помощью института посредничества.

В концепциях Л.Берковича интервенция третьей стороны рассматривается как важнейший аспект в механизме управления конфликтом, созданный для сдерживания усиливающегося конфликтного цикла, а также для помощи сторонам в поиске подходящей и удовлетворительной основы для соглашения 5.С.310, 311.

Надо отметить особо, что в конфликтах с участием молодых субъектов посредническая поддержка наиболее оправдана и желательна для создания противовеса сильным оппонентам. Она гарантирует, что конфликт будет разрешен без ущемления интересов конфликтующей молодежи.

Посредничество связано с процедурой совместного принятия решений сторонами. Достигаемое соглашение следует из корректной дискуссии сторон, из проведенного совместного анализа ситуации и «переформулировки и перезагрузки проблем» [7.С.59,60].

Среди современных концепций укрепляется подход к институту посредничеству, как к процессу управления специфическими молодежными конфликтами, в которых конфликтеры стремятся к помощи посредника в лице индивидуума, группы, организации или государства для регулирования и разрешения их противоречий без обращения к физической силе или к власти закона.

Тем не менее, практика подтверждает, что посредничество не может быть эффективным или успешным в каждом конфликте. Такие характеристики конфликта как его интенсивность, продолжительность или комплексность заложенных в конфликте проблем определяют предел эффективности посредничества, а значит, появляется необходимость использования иных социальных технологий и социальных институтов для управления конфликтами.

В условиях нестабильного общества оправдано создание локальных институтов молодежного посредничества, в частности, конфликтных комиссий или третейских судов на основе советов представителей национально-культурных, общественных объединений молодежи федерального, республиканского, областного уровней, а также образование временных согласительных комиссий в зонах конфликтов. Роль миротворческого посредничества могут выполнять религиозные общины, советы старейшин, молодежные, женские и другие общественные организации, проявляющие готовность к сотрудничеству с молодым поколением.

В разрешении конфликтов с участием молодых индивидуумов особую роль способно сыграть посредничество молодежных общественных и политических структур. Общественные организации молодежи адекватнее отражают потребности и интересы организованной молодежи. При должной ориентации их посредническая миссия способна обеспечить взаимно удовлетворяющие соглашения. Важным моментом является лишь профессионализм в посреднической деятельности подобных молодежных

организаций. Такая проблема решается в рамках программно – целевого подхода, определяющего виды помощи и конкретной деятельности молодежной организации в социальной инфраструктуре общества.

Другой канал для внедрения в российском обществе посреднических услуг может представлять собой открытие комплекса посреднических агентств, в своей функциональной деятельности нацеленных на молодежь.

Что касается непосредственно функций посредника, то они определяются отчасти пожеланиями сторон, а отчасти установкой самого субъекта, выбранного для посредничества. Некоторые посредники сами предлагают условия соглашения и пытаются уговорить стороны пойти на взаимные уступки, другие работают только с предложениями сторон и помогают им оценить возможные варианты решений как «стартовый» минимум. Посредники создают обстановку, в которой стороны могут конструктивно общаться друг с другом, и помогают в преодолении препятствий к достижению соглашения. В противоположность арбитрам, посредники зачастую приглашаются для консультации по самой процедуре решения спора, а не для рассмотрения предмета спора. При этом посредник стремится ослабить «ослепляющие эмоции», сопровождающие некоторые виды споров, и помочь участникам конфликта примириться, сосредоточиться на своих интересах, совместных целях, на приемлемых для них условиях соглашения [14.С.154,155].

Роли посредника в регулировании молодежных конфликтов

Обобщая вышеизложенные черты и принципы деятельности института посреднической интервенции, можно выделить роли посредника в регулировании молодежных конфликтов. Прежде всего, это - открытие новых коммуникационных каналов стремящейся к общению «конфликтующей молодежи». Посредник – арбитр, который помогает сторонам признать право других лиц быть вовлеченными в переговоры. Он - процессуальный наблюдатель, обеспечивающий процедуру переговоров и часто формально председательствующий на заседаниях. Посредник - тренер, который обучает новоявленных или не готовых к процессу переговоров лиц. Он - профессионал, который развивает ресурсную базу, оказывает помощь конфликтерам, сводит их с внешними ресурсами, специалистами по подготовке определенных решений или обеспечивает другой необходимой информацией, расширяющей круг приемлемых для соглашения предложений. Исследователь – эксперт проблем молодежи, новых тенденций в молодежном социуме, детерминирующих социальную конфликтность. Агент реальности и специалист, который может взять на себя часть ответственности и обвинений за непопулярное решение. Лидер, существенным образом влияющий на исход конфликта[5.С.312].

Целесообразно отметить ряд специфических ролей посредника. В частности, «социально - терапевтическая» роль ассоциируется с оказанием услуг, в принципе изменяющих отношение к молодежному социуму,

улучшающих его состояние. Прогностическая роль предусматривает последствия влияния конфликта на общество. Воспитательная, партнерско – эмпатийная роль обучает тому, как следует преодолевать конфликты социально одобряемыми способами. Фелицитологическая роль посредника позволяет создавать атмосферу удовлетворенности и счастья в процессе конструктивного общения с молодыми клиентами.

Все эти роли посредника способствуют тому, чтобы молодежь в процессе преодоления своих специфических конфликтов, корректировала не только социальные позиции, но и совершенствовала свой духовный мир, систему ценностных ориентаций, личностную самооценку, обрела адекватно – оптимистические установки на перспективы сотрудничества с оппонентом.

Существенное влияние на процесс завершения конфликта оказывает третья сторона - посредник. Основные варианты этого участия различные, например, вовлечение третьей стороны в конфликт может изменить его параметры и возможный результат для всех его участников. Третья сторона способна стать союзником более слабого участника конфликта и помочь ему достигнуть компромисса. В зависимости от собственных интересов и при условии достаточной силы она может навязать участникам конфликта свои условия. В других ситуациях третья сторона может играть нейтральную роль посредника и содействовать завершению конфликта цивилизованными средствами [8.С.67].

Многолетние мониторинговые социологические исследования автора подтвердили, что интервенция в конфликт третьих лиц (неофициальных посредников) возможна при решении конфликтов в учебных заведениях, на производстве и по месту жительства - такова позиция. В среднем это находит поддержку более чем у 23% опрошенных. Молодежь признается значимой роль официальных и неофициальных посредников в разрешении конфликтов в общественных местах - 18,9% и 17,7%, соответственно, в государственных структурах (33,8% и 26,8%).

Семейное посредничество требует специальной социальной, психологической, юридической подготовки. Посредничество при разводах характеризуется тем, что в этом случае специалисты решают вопросы опеки детей и раздела имущества, частной собственности. Цель посредничества в супружеских отношениях - увеличение доверия и близости между партнерами в браке.

Посредничество друзей встречается в студенческих общежитиях, среди членов групп психологической поддержки, а также в неформальных молодежных общественных организациях.

«Посредничество в сообществах» - в рамках этой деятельности добровольные члены различных сообществ выступают в роли посредников, например, из числа преподавателей, персонала и студентов для работы в

качестве посредников при разрешении конфликтных ситуаций в студенческих группах.

Для посредничества родителей характерны такие условия: посредник - родитель, а участники конфликта - два ребенка или один ребенок или другой родитель, родственники. Возраст и степень психологического развития индивидов могут повлиять на их способность эффективно участвовать в диалоге. Межпоколенные конфликты напоминают супружеские, но у них имеется собственная специфика-неравенство сил участников (действительное или мнимое). Родители, конфликтующие с ребенком, должны помнить о чувстве бессилия, которое он может испытывать. По иронии судьбы, чувство бессилия бумерангом возвращается к состарившимся родителям в конфликтах с выросшими детьми. Конфликты между братьями и сестрами отличаются побудительными мотивами, это - ревность, обида, борьба за внимание родителей. Они вытесняют чувство любви и носят чрезвычайно болезненный и длительный характер. Посредничество основывается на самоограничении и величайшем такте по отношению к чувствам близких людей [10.С.95,103].

«Посредничество учителей» помогает учащимся обсудить и решить конфликтную проблему, не только применяя тактику силы или ухода.

«Посредничество учащихся» предполагает, что ученики, начиная с начальной школы, обучаются быть посредниками для разрешения споров между своими одноклассниками [11.С. 212, 213].

Посредничество сверстников почти всегда приводит к работающим и стабильным, простым соглашениям [4.С.57]. Дети, подростки, молодежь нередко быстрее взрослых понимают необходимость думать и действовать сообща, самостоятельно улаживать свои конфликты [10.С. 102].

Развитие массового посредничества (преподавателей и сверстников) в российских учебных заведениях представляет собой конструктивную возможность, во-первых, сформировать навыки посреднической деятельности среди широких слоев обучающейся молодежи; во-вторых, усовершенствовать на профессиональном, научно-педагогическом уровне процесс воспитания современной молодежи, живущей в конфликтно-генном нестабильном социуме; в-третьих, снизить факторы социально-психологических перегрузок преподавателей, сократить тенденции синдрома «сгорания» педагогов; в-четвертых, преодолеть негативизм молодежи к учебным заведениям.

В авторском исследовании, на вопрос анкеты: «Кто на ваш взгляд, может лучше решать конфликты в учебных заведениях?» - были получены эмпирические результаты, отражающие следующие тенденции в российской молодежной среде. По мнению респондентов 16 – 19 лет учебные конфликты будут оптимально разрешены, если в качестве посредников привлечь преподавателей – воспитателей – 46,7%; актив класса (совет студентов) – 42,4%; молодежные организации – 35,8%; социальных

педагогов – 35,4%. Представители этой возрастной группы склонны к эндогенному посредничеству. Респонденты 20 – 24 лет указывают на позитивную посредническую роль врачей – 38,6%; социальных педагогов – 35%; молодежных общественных объединений – 30,2%, администрации учебного заведения – 29,8%. Молодежь 25 – 29 лет предпочтение отдает: милиции – 53,8%; родителям – 45,4%; телефону «Доверия» – 42,2%; администрации учебного заведения – 39,6%. Молодежь старших возрастных групп, наоборот, ратует за экзогенное посредничество. Респонденты – мужчины отмечают положительное воздействие: милиции – 55,4%; родителей – 51,4% и преподавателей – 49,8%. Респонденты – женщины усматривают «больше пользы» от услуг специалистов телефона «Доверия» – 66,2%; врачей – 65,9%; социальных педагогов – 62,6%.

Посредничество в учебных заведениях, как отмечают исследователи Д.Джонсон и Р.Джонсон, выполняет три функции. Во-первых, это – реализация интересов самих учебных заведений, связанная с обеспечением благоприятной и миролюбивой атмосферы получения образования. Во-вторых, возможность использовать потенциал конфликта для поддержки внимания, усиления мотивации к учебе, возбуждения интеллектуального любопытства, улучшения качества работы и развития творческого подхода в саморегулировании проблем. В-третьих, это – подготовка будущих поколений к конструктивному управлению конфликтами в собственной жизни, в карьере, семье, обществе, в межнациональных и международных ситуациях.

Можно добавить, что это – реальная проверка на профессиональную пригодность, компетентность преподавателей, администрации учебных заведений, своего рода «тест» на степень их практической, а не декларативной готовности к применению технологий педагогики партнерства в общении с обучаемыми, при разрешении специфических конфликтных ситуациях молодежи.

В условиях российской действительности посредничество в учебных заведениях разного уровня, безусловно, станет массовой школой формирования гражданственности среди молодежи. В рамках развиваемого самоуправления учащихся и студентов посредничество способно эволюционировать, поэтапно воздействуя сначала на индивидуально – межличностные конфликты, затем на конфликты мезоуровневого типа (в масштабах «учебное заведение – социальные инфраструктуры»). Вполне реальна экстраполяция посреднической миссии на общество, в частности, для регулирования и разрешения девиантно – делинквентных массовых проявлений в молодежной среде и предупреждения межнациональных, насильственных столкновений.

Исследования фиксируют, что неподготовленная молодежь в острых конфликтных ситуациях прибегает к таким саморегулирующим, защитным установкам, как уклонение, подавление конфликта или агрессия в целях

принуждения. Они почти никогда не применяют интегративные переговорные процедуры. Эмпирически подтверждено, что с возрастом молодежь чаще выбирает технологии сотрудничества в управлении конфликтом. После участия в тренингах по разрешению конфликтов и равному посредничеству обучаемые стремятся углубить полученные знания, автоматически переносят их на внеучебные ситуации, используют только интегративные процедуры в разрешении конфликтов, например, в трудовой сфере жизнедеятельности[3],[4].

Итак, медиаторские технологии жизненно необходимы для успешного разрешения конкретных противоречий, урегулирования самых острых и управления на институциональном уровне всех типов конфликтов молодежи в обществе.

Использованные источники:

- Ван де Флирт Э., Мاستенбрук В. Переговоры //Социальный конфликт. - 1996. № 2. - С. 33 – 54.
- Ворожейкин И.Е., Кибанов А.Я., Захаров Д.К. Конфликтология: Учебник.- М.: ИНФРА - М, 2000. - 224 С.
- Джонсон Д., Джонсон Р. Программы по разрешению конфликтов и посредничеству лиц равных по статусу в начальной и средней школе: обзор исследований //Социальный конфликт. - 1997. № 1.- С.66 – 94.
- Джонсон Д., Джонсон Р. Программы по разрешению конфликтов и посредничеству равными по статусу лицами в начальной и средней школе: обзор исследований //Социальный конфликт. - 1997. № 2.- С. 42 – 74
- Зайцев А.К. Социальный конфликт. - М.: Академия, 2000. – 464 С.
- Карпенков Ю.В. Ограничение и перспективы классического посредничества в России //Социальный конфликт.- 1998. № 4.- С.74 – 81.
- Кейтнеп Дж. Увядание посредничества //Социальный конфликт. - 1998. № 4. – С. 52 – 64.
- Конфликты в современной России (проблемы анализа и регулирования). Под ред. д. филос. н. Е.И.Степанова М.: Эдиториал УРСС, 1999 – 344 С.
- Лебедева М.М. Политическое урегулирование конфликтов: Учеб. Пособие. - М.: Аспект - Пресс, 1999. – 271 С.
- Ликсон Ч. Конфликт.- СПб.: Питер Паблишинг, 1997.- 160С.
- Прикладная конфликтология: Хрестоматия /Сост.К.В. Сельченко.-Мн.: Харвест, 1999. – 624 С.
- Сорокин П.А. Общедоступный учебник социологии. Статьи разных лет / Институт социологии.- М.: Наука, 1994.- 560 С.
- Цой Л.Н. Критерии эффективности вмешательства профсоюзов в конфликты //Социальный конфликт. - 1999. № 3.- С. 60 - 66.
- Черкасова Т.В. Управление конфликтам молодежи как социальная проблема//Диссертация на соискание уч.степ. д-ра социол.наук.-М.- 2004.357с.

- Черкасова Т.В. Социальные конфликты молодежи и альтернативы их разрешения: Научная монография. – Уфа, изд-во БГПУ, 2001. 14,2 п.л.
- Черкасова Т.В. Урегулирование и разрешение молодежных конфликтов: мониторинговые исследования управленческих проблем. Москва – Уфа: Изд-во филиала МГОПУ им. М.А.Шолохова в г.Уфе, 2004. 13,6 п.л.
- Черкасова Т.В. Социальные конфликты в молодежной среде// Молодежь: тенденции социальных изменений: Сборник статей /Под ред.В.Т.Лисовского.СПб.: Издательство С.-Петербургского университета, 2000.(Человек и общество; Вып.29). 1,1 п.л.
- Черкасова Т.В. Посреднические агентства для разрешения учебных конфликтов молодежи// Образование и молодежная политика в современной России. СПб.: Изд-во С.-ПбГУ, 2002. 0,1п.л.
- Черкасова Т.В. Посреднические технологии в разрешении молодежных конфликтов (проблемы вузовской подготовки студентов)// Российское общество и социология в 21 веке: социальные вызовы и альтернативы. Тезисы докладов и выступлений. (II Всероссийский социологический конгресс). М. 2003. Т.3. 0,1 п.л.
- Черкасова Т.В. Управление социальными конфликтами молодежи// Экономика и управление, 2003, № 5. 0,6 п.л.
- Черкасова Т.В. Молодежь о конфликтогенных факторах в молодежной политике// Социс, №3, 2004. 0,1п.л.
- Юридический конфликт: процедуры разрешения (юридическая конфликтология, Часть III). - М., 1995. – 158 С.

Чернова В.Н.
*аспирант заочного факультета
 специальности «Экономика и управление народным
 хозяйством (по отраслям и сферам деятельности...)»
 Иркутский государственный университет путей сообщения
 Россия, г. Чита*

О ВЛИЯНИИ ИСТОРИЧЕСКИ СЛОЖИВШИХСЯ ОСОБЕННОСТЕЙ НАСЕЛЕНИЯ ЗАБАЙКАЛЬСКОГО КРАЯ НА ЕГО КАЧЕСТВО

Начиная с 1970-х гг. XX в. проблемам качественных характеристик населения стало уделяться повышенное внимание. Качество населения в основном трактовалось на основе концепции человеческого капитала, формирующегося посредством инвестиций в здоровье, образование, квалификацию и так далее.

Одной из трех групп характеристик - компонента сущности понятия населения – являются специфические характеристики, которые выражают исторически сложившиеся особенности поведенческих устоев народа, нации.

Рассмотрим такие особенности населения в Забайкальском регионе.

Только во второй половине XVII столетия Европейская цивилизация узнала о Забайкалье. Все что лежало за Уралом, русские европейцы называли Восточной Татарией.

К началу XIX в. Даурская земля была уже достаточно обжитой. В 1851 г. Высочайшим указом императора Николая I была создана Забайкальская область, а местечко Чита введено в степень областного города.

Примерно 160 лет назад началось активное освоение территории. Ранее население было малочисленным и состояло из бурят, тунгусов и потомков казаков, которые заключали браки с представительницами этих народностей. В дальнейшем освоение территории шло за счет бывших каторжан и переселенцев самых разных национальностей – русских, поляков, евреев, татар, украинцев и др. Исторически сложилось так, что основное население – русские, почти 90%. Русскими считают себя и гураны. Это местное название потомков русских землепроходцев и молчаливых, но гордых и выносливых тунгусок. Гураны и сейчас сохранили в облике смуглую кожу, широкие скулы, черные и жесткие волосы, полуазиатский разрез глаз, в характере трезвый ум, хитрость, скрытность и подозрительность, а в жизненной философии – восточную мудрость. Это уникальный тип местного населения, основанный на русском и эвенкийском этносах.

Жители долин рек Хилка, Чикоя и других мест региона сохраняют самобытный и яркий уклад жизни «семейских» - потомков русских староверов, сосланных в Забайкалье.

Буряты – одна из самых многочисленных народностей, населяющих территорию Забайкалья. В конце XIX - начале XX в. во всех бурятских ведомствах население уже было этнически смешанным. Поэтому в культуре бурятского народа очень много от русских и монгол.

Тунгусы (эвенки, ороконы) составляют самую представительную этническую общность среди малочисленных народов Сибири и Дальнего Востока.

Для каларских и тунгиро-олекминских групп эвенков традиционными формами хозяйствования оставались охота и оленеводство. В отличие от располагающихся южнее тунгокоченских и баунтовских эвенков, которые частично были заняты в золотодобыче, эвенки севера Забайкалья сохранили традиционные формы хозяйствования.

Поэтому для жителей Забайкальского края - края с резко континентальным климатом, края, отдаленного и «не испорченного» цивилизацией, богатого своей особенной природой, историей забайкальского казачества, потомков отважных русских землепроходцев, теми, кто устанавливал советскую власть на восточных окраинах необъятной России, края, гордившегося подвигом забайкальских партизан, отважно сражающихся с японскими интервентами и бело казачьими бандами атамана Семенова и барона Унгерна – исторически сложившиеся особенности населения оказывают значительное влияние на его качество.

Здесь хочется отметить такие хорошо знакомые и популярные определения: «забайкальское здоровье» - сила духа, стойкость, как к морозам, так и к суровым условиям климата; знаменитая «забайкальская стойка» - это такое положение тела (ссутулившись, корпус чуть вперед), при котором одежда свободно висит на плечах и почти не касается кожи, так теплее. О забайкальцах говорят: открытые, прямые, приветливые, незлопамятные, скромные. В Забайкалье гость никогда у порога стоять не будет: «Но разувайся, да проходи. Чайвать будем». А «Забайкальский чай» – сначала льем молоко, затем чай в таком количестве, что молоко становится цвета кофе с молоком, и следом – кипяток.

Важность влияния исторически сложившихся характеристик населения на его качество, несомненно. И наше счастье, что в Забайкалье нет мегаполисов, мы не «испорчены» цивилизацией, в основном деревенский уклад, даже в городах (точнее - городках), поэтому сохранились народные традиции гостеприимства, хлебосольности, дружелюбия. Но самое главное, за что мы любим земляков - это за искренность чувств и отсутствие зависти. Хочется, чтобы это сохранялось в следующих поколениях.

Отражая специфику взаимодействия свойств народонаселения, качество населения выделяет то общее, что лежит в основе этих свойств и механизмов их изменения. Все это позволяет рассматривать качество населения как узловую категорию общей теории народонаселения, а ее разработку - как необходимое условие реализации комплексного подхода к изучению народонаселения. Очевидно, что особенности качества населения определяются социально-экономическими, техническими, культурными, экологическими и другими условиями жизни. Эти условия, однако, не оказывают прямого и однозначного воздействия, а лишь формируют человеческое поведение (включая его демографический аспект), которое, в свою очередь, и лежит в основе качества населения и его изменений. Это означает, что качественные характеристики могут изменяться только в результате изменений в человеческом поведении, то есть при трансформации системы установок на удовлетворение тех или иных потребностей населения.

Чувилова О.Н., к.э.н.
доцент кафедры «Финансы»
Неваленная Е.Ю.
студент 5 курса
специальности «Финансы и кредит»
Северо-Кавказский федеральный университет
Россия, г. Ставрополь

РОЛЬ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА В РАЗВИТИИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РОССИИ

Устойчивый экономический рост нашей страны во многом определяется активным участием банковской системы в инвестиционном процессе и, прежде всего, в кредитовании реального сектора экономики. В настоящее время достаточно остро стоит вопрос о необходимости всемерного поддержания реального сектора экономики (в том числе малого и среднего бизнеса), поскольку малый бизнес для развития рыночной экономики имеет огромное значение. Высокий уровень развития малого предпринимательства способствует поддержанию здоровой конкуренции в экономике, формирует новый социальный слой общества – средний класс. Наряду с государством важную роль в становлении и развитии российского предпринимательства должен играть и банковский сектор [7].

На правительственном уровне планируется, что к 2020 г. в России 60-70% активного населения страны должны заниматься предпринимательской деятельностью. В связи с этим, приоритетным для России становится лозунг, давно обосновавшийся в странах Европы «Mind your own Business!» или «Начни свое Дело!» Однако, стоит реально оценивать уровень развития малого и среднего предпринимательства в России, его удельный вес в ВВП составляет около 45%.

Малый и средний бизнес (МСБ) – это предпринимательская деятельность, осуществляемая хозяйствующими субъектами (юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями) при определенных условиях (критериях), установленных законами или представительными организациями. Малому и среднему предпринимательству (МСП) характерен высокий экономический риск – «жизненный цикл» малых, средних предприятий обычно короче, чем крупных компаний. Это связано, прежде всего, с тем, что большие предприятия берут необходимые ресурсы, главным образом, через фондовые биржи, а малые и средние предприятия полагаются на сравнительно небольшие кредиты банков, собственные средства и «неформальный» рынок капиталов (деньги друзей, родственников и т.д.).

Таким образом, основной проблемой, мешающей развитию МСБ, является нехватка ликвидных средств. Этот факт обуславливает возникновение потребности в заемных ресурсах, а, следовательно, объективно предполагает построение взаимоотношений с коммерческими банками в сфере кредитования [1].

В таблице 1 представлены данные об источниках финансирования малых и средних предприятий, которые свидетельствуют о превалировании внутренних источников, которые, в отличие от крупных компаний, не могут обеспечить МСП широких финансовых возможностей для развития.

Кредитами банков, среди опрошенных МСП, пользуются менее 10%. Даже в период кредитной экспансии банков (до середины 2008 года) объем

кредитования МСБ в РФ составлял в 15 раз меньше, чем в европейских странах, и в 20 раз меньше, чем в Японии. По оценкам экспертов, потребность МСБ в банковских кредитах удовлетворялась лишь на 20-30%, при этом на МСП приходилось только 3% всех инвестиций.

Таблица 1

**Источники финансирования развития МСП
(в % к числу опрошенных МСП)**

Источники финансирования	Все МСП	Молодые МСП	Взрослые МСП*
Внутренние источники, из них:	76,4	80,0	75,3
- доходы от работы МСП	67,0	72,0	65,4
- личные средства учредителей МСП	21,7	28,0	19,8
Внешние источники, из них:	25,5	32,0	23,5
- кредиты банков	9,4	8,0	9,9
средства новых компаньонов	6,6	12,0	4,9
частные займы родственников, друзей	17,9	20,0	17,3
- займы других организаций	9,4	8,0	9,9
Нет возможностей для развития	21,7	16,0	23,5

* - С периодом работы на рынке более года.

В посткризисных условиях положение дел ухудшилось. Так, по данным Ассоциации региональных банков России, потребность МСП в кредитах обеспечена лишь на 10% и преимущественно за счет поддержки региональных банков [6].

Кредитование малого бизнеса уже давно стало наиболее распространенным видом кредитования среди широкого перечня банковских услуг. Для многих предприятий и индивидуальных предпринимателей кредитование малого бизнеса является единственной возможностью развития предприятия, расширения малого бизнеса. На полученный кредит для бизнеса можно произвести диверсификацию производства, расширить ассортимент и перечень выпускаемой продукции или же предлагаемых услуг [2].

Основные причины привлекательности сегмента МСБ для банков следующие (рис. 1): возможности управления кредитными рисками и возможности улучшения кредитного портфеля.



Рисунок 1 – Преимущества кредитования МСП для банков [1].

Классификация форм финансирования соответственно типам предприятий, использующих эти формы наиболее интенсивно, представлена в таблице 2.

Таблица 2

**Формы финансирования и их преимущественное использование
предприятиями различных типов**

Формы финансирования	Типы предприятий, использующих данную форму финансирования чаще других
Овердрафт	Микропредприятия на этапе создания
Займы у друзей и родственников владельца предприятия	
Личные сбережения владельцев предприятия	Функционирующие микропредприятия
Уступка доли капитала предприятия частному инвестору	
Кредитные линии на имя владельца предприятия	
Кредитные карты на имя компании	
Кредитные карты на имя владельца предприятия	
Нераспределенная прибыль	Функционирующие предприятия (для финансирования оборотного капитала)
	Малые и средние предприятия (для финансирования капиталовложений)
Банковские ссуды	Малые и средние предприятия в целом
Кредитные линии на имя компании	
Коммерческий кредит	
Факторинг	
Лизинг	
Венчурное финансирование	
Кредиты специализированных государственных учреждений	
«Гибридные» формы финансирования	
Выпуск акций на специализированных биржах	

В данной таблице представлены основные формы финансирования, выбор которых малыми и средними предприятиями обусловлен присущими им преимуществами и недостатками. Такие источники, как нераспределенная прибыль и личные сбережения собственников, позволяют предприятию не зависеть от внешних кредиторов. Овердрафт, кредитные карты и кредитные линии являются гибкими, но дорогими инструментами. В случае привлечения банковских ссуд после их возврата владелец сохраняет контроль над предприятием, в отличие от венчурного финансирования или выпуска акций [4].

Приоритетными направлениями деятельности в сфере малого и среднего бизнеса Торгово-промышленная палата Российской Федерации на 2011–2015 гг. обозначила:

- ✓ устранение административных барьеров;

- ✓ снижение налоговой нагрузки и упрощение налогового администрирования (в основном связано с введением и увеличением страховых взносов);
- ✓ кредитно-финансовую поддержку малого предпринимательства;
- ✓ стимулирование малого инновационного предпринимательства и др.[5].

Использованные источники:

1. Банковский рынок корпоративных кредитов России: научное издание. Е.В. Тихомирова. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2011.
2. Кредитование малого бизнеса. А.И. Валиева, Ю.А. Запольских. // Вестник Башкирского государственного аграрного университета. - Уфа, 2011.
3. Кредитование малого и среднего бизнеса в России: время «кредитных фабрик». Рейтинговое агентство ЭКСПЕРТ РА, - М., 08.10.2012.
4. Кредитование малых и средних предприятий: зарубежный и российский опыт. А.И. Шпынова. Диссертация на соискание ученой степени к.э.н. - М, 2009.
5. Малый и средний бизнес: Европейский опыт и Российская действительность. Т.Е. Гварлиани, Е.К. Воробей. // TERRA ECONOMICUS, Том 9 - № 4 - Часть 2, 2011
6. Основы кредитования предприятий малого и среднего бизнеса: проблемы и перспективы. А.В. Екимов // Вестник Мордовского государственного университета имени Н.П. Огарёва. - Саранск, 2012.
7. Роль банков в развитии Российского малого бизнеса. Е.Г. Азманова // Банковское дело - №45(429) - 2010.

Чулкова О.С.
студент

Экономического факультета,
Заернюк В.М., к.э.н., доцент

Российский государственный университет туризма и сервиса
Россия, г. Москва

ОСОБЕННОСТИ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ БАНКА РОССИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

В настоящее время в финансовой системе Российской Федерации сохраняется достаточно благоприятная ситуация. Этому способствуют позитивные макроэкономические условия – прежде всего высокий уровень цен на нефть. На фоне общего замедления роста глобальной экономики темпы роста ВВП в России не замедляются, а даже возрастают. Так, Минэкономразвития РФ прогнозирует, что в текущем году экономика страны вырастет на 3,6%, что на 0,2 процентных пункта больше, чем в 2012 году. Более того, согласно озвученному 20 февраля 2013 г. прогнозу главы постоянного представительства Международного валютного фонда в России

Одда Пер Брекка, ВВП России по итогам нынешнего года вырастет на 3,7% [1].

Положительного сальдо текущего счета платежного баланса, формируемое благодаря высоким сохраняющимся ценам на нефть, формирует условия для стабильности курса национальной валюты на фоне сокращения вмешательства Банка России в процесс курсообразования.

Кроме того, достигнутые, во многом благодаря и усилиям со стороны Банка России, условия вступления России во Всемирную торговую организацию позволяют сохранять сложившиеся условия конкуренции в банковском секторе и создают дополнительные механизмы доверия к равенству регулятивных условий деятельности российских банков вне зависимости от источника происхождения капитала.

В 2012 г. валюта баланса финансовых институтов продолжала увеличиваться. Так, например, в прошедшем 2012 году банковский сектор, на который приходится свыше 90% активов финансовой системы, показал высокие результаты. Годовой темп прироста активов составил 18,9%, а их величина достигла 49,5 трлн. рублей. Прибыль российских банков на 1 января 2013 года достигла рекордного уровня – 1 011,9 млрд. рублей. [2].

В то же время, стабильность российских кредитных организаций в значительной степени определяется ситуацией в реальном секторе, и в первую очередь в добывающей промышленности. Банки по-прежнему подвержены высоким рискам в случае ухудшения внешней конъюнктуры - усиления европейского экономического кризиса, резкого замедления экономического роста в крупных странах, возможного падения цен на энергоресурсы.

Российская экономика достаточно сильно подвержена риску влияния замедления глобального экономического роста, обострения долгового кризиса и повышения нестабильности на мировых финансовых рынках. В силу специфики структуры российской экономики и большой доли нефтегазовых доходов в общем объеме экспортной выручки, падение цен на энергоносители, отток капитала на фоне высокой доли присутствия нерезидентов на рынке акций и, как следствие, ослабление платежного баланса является наиболее существенными факторами ухудшения ситуации в российском финансовом секторе.

После кризисного периода 2008-2009 гг. в России наблюдается устойчивый чистый отток частного капитала. Вывод капитала международными и российскими инвесторами может усиливаться в случае дальнейшего развертывания кризисных явлений в мировой экономике и снижения склонности инвесторов к риску. Однако реализация масштабного внешнего шока, подобного событиям 2008 г., маловероятна ввиду того, что ведущие центральные банки продолжают осуществлять стимулирование и поддержку экономик.

Банк России в предстоящий трехлетний период сохранит преемственность реализуемых принципов денежно-кредитной политики и планирует к 2015 году завершить переход к режиму таргетирования инфляции [3].

В рамках данного режима приоритетной целью денежно-кредитной политики становится обеспечение ценовой стабильности, то есть поддержание стабильно низких темпов роста цен. Денежно-кредитная политика, направленная на контроль над инфляцией, будет способствовать достижению более общих экономических целей, таких как обеспечение условий для устойчивого и сбалансированного экономического роста и поддержание финансовой стабильности.

Реализация денежно-кредитной политики Банка России предполагает установление целевого значения изменения индекса потребительских цен. В качестве главной цели денежно-кредитной политики Банка России ставится задача снижения темпов прироста потребительских цен в 2013 году до 5–6%, в 2014 и 2015 годах – до 4–5%.

Благодаря реализации Банком России комплекса мер, направленных на совершенствование системы инструментов, а также на повышение гибкости валютного курса рубля, в последние годы была достигнута большая управляемость процентными ставками денежного рынка. Важной стратегической задачей в среднесрочной перспективе становится выстраивание более действенного трансмиссионного механизма денежно-кредитной политики, а также повышение доверия к Банку России как органу, отвечающему за ценовую стабильность. Тем самым создается основа для более эффективного управления инфляционными ожиданиями экономических субъектов.

В целях дальнейшего повышения действенности процентной политики Банк России в предстоящий трехлетний период продолжит постепенно увеличивать гибкость механизма курсообразования и к 2015 году предполагает осуществить переход к плавающему валютному курсу, отказавшись от использования связанных с уровнем курса операционных ориентиров курсовой политики. Соответственно, в рамках данного режима проведение регулярных валютных интервенций с целью воздействия на динамику курса рубля будет прекращено.

В целях дальнейшего повышения действенности процентной политики Центральным банком Российской Федерации в предстоящий трехлетний период намечено постепенное увеличение гибкости механизма курсообразования, которое к 2015 году позволит осуществить переход к плавающему валютному курсу, отказаться от использования связанных с уровнем курса операционных ориентиров курсовой политики. Результатом данного режима в итоге может стать полное прекращение практики проведения регулярных валютных интервенций с целью воздействия на динамику курса рубля.

Следует отметить, что одной из основных задач Банка России в среднесрочной перспективе по-прежнему будет оставаться обеспечение финансовой стабильности, поскольку она выступает необходимым условием нормального функционирования трансмиссионного механизма денежно-кредитной политики. Как известно банковская система является основным звеном передачи сигналов финансовой политики в реальный сектор экономики. Поэтому от степени устойчивости и эффективности работы системы финансового посредничества зависит не только выполнение главной цели денежно-кредитной политики по поддержанию ценовой стабильности, но и состояние общего макроэкономического равновесия.

Банк России намерен продолжать совершенствовать инструменты мониторинга системы финансового посредничества (в том числе постоянный анализ движения цен на рынках активов, тенденций в динамике денежных агрегатов и кредитной активности), чтобы при возникновении угрозы финансовой стабильности иметь возможность оперативно принять соответствующие меры в области денежно-кредитной политики и банковского регулирования и надзора.

Большое внимание Банком России в среднесрочной перспективе будет уделено совершенствованию российской национальной платежной системы, эффективная работа которой, в том числе во взаимодействии с зарубежными платежными системами, является необходимым условием повышения действенности мер денежно-кредитного регулирования и развития внутреннего финансового рынка.

В планах Центрального банка видное место отводится усилению координации усилий Банка России и Правительства Российской Федерации в вопросах реализации единой государственной денежно-кредитной политики, учитывающих степень влияния регулируемых цен и тарифов на темпы роста потребительских цен, целесообразности принятия решений об их индексации с учетом целевых ориентиров по инфляции.

Как известно, результативность денежно-кредитной политики также во многом зависит от состояния государственных финансов. Представляется, что последовательное проведение бюджетной политики, направленной на постепенное сокращение нефтегазового дефицита бюджета и обеспечение долгосрочной сбалансированности и устойчивости бюджетной системы, внесет позитивный вклад в поддержание финансовой и общей макроэкономической стабильности, создаст благоприятные условия для экономического роста и достижения целей денежно-кредитной политики.

Немаловажным представляется расширение Банком России практики регулярного разъяснения широкой общественности целей и содержания денежно-кредитной политики, оценки макроэкономической ситуации, послужившие основанием для его решений. Развитие информационного взаимодействия Банка России с обществом будет способствовать улучшению управления инфляционными ожиданиями и создавать

фундамент для обеспечения доверия экономических агентов к Банку России и проводимой им денежно-кредитной политики.

Использованные источники:

1. МВФ сохранил прогноз по росту ВВП России. Росбалт. 20.02.2013. URL: // <http://www.rosbalt.ru/business/2013/02/20/1096495.html>. (дата обращения 20.02.2013)
2. Обзор банковского сектора Российской Федерации. № 124, февраль 2013 года http://www.cbr.ru/analytics/bank_system/obs_1302.pdf. (дата обращения 20.02.2013).
3. Госдума приняла к сведению основные направления денежно-кредитной политики Банка России на 2013-2015 годы. ИА Финмаркет. Ноябрь 2012. URL: // <http://www.finmarket.ru/z/nws/news.asp?id=3137117> (дата обращения 20.02.2013).

Шайдуллина Р.Р.

студент 4 курса

Башкирский государственный аграрный университет

Россия, г.Уфа

**ПРОБЛЕМЫ АДМИНИСТРАТИВНОГО КОНТРОЛЯ
ЗА МЕСТНОЙ АДМИНИСТРАЦИЕЙ**

В любых государствах независимо от их устройства исполнительная власть (администрация), в том числе местная, обязательно находится под контролем. Как заметил Конфуций: "Если понятия не соответствуют действительности, не соответствуют действительности слова, и если слова не соответствуют действительности, мы не понимаем друг друга".

Слово "контроль" произошло от однокоренного contrerole (фр. - противосвиток). В настоящее время под словом "контроль" понимается "проверка, а также наблюдение с целью проверки". Однако это общее понятие, даваемое филологами и лингвистами, применительно же к праву контроль - это проверка важных для государства действий его органов и членов с точки зрения соответствия их определенным нормам. Данное понятие предлагается Г. Еллинек. На основе представленного определения можно выделить некоторые виды контроля за исполнительно-распорядительным органом.

В юридической науке принято выделять два вида контроля - внутренний и внешний. Данная система заимствована Российской Федерацией из Европы, где она получила широкое распространение.

Нас интересует внешний контроль, а точнее такая его разновидность, как государственный контроль за полномочиями и функциями, переданными органам местного самоуправления. Еще одно часто встречаемое наименование данного вида контроля - административный.

Поскольку местное самоуправление самостоятельно, административный контроль, означающий проверку не только законности, но и

целесообразности действий подконтрольных субъектов, за его деятельностью невозможен, так как он означал бы прямое административное подчинение местной администрации и иных органов местного самоуправления органам государственной власти. Существует единственное исключение из этого правила. Как уже отмечалось, это контроль, осуществляемый при наделении органов местного самоуправления отдельными государственными полномочиями. Этот контроль носит именно административный характер, поскольку органы государственной власти проверяют не только законность, но и целесообразность действий местной администрации при реализации отдельных государственных полномочий.

Право введения административного контроля за деятельностью органов местного самоуправления установлено ст. 8 Европейской хартии местного самоуправления и обусловлено следующими принципами:

1) любой административный контроль за органами местного самоуправления может осуществляться только в порядке и в случаях, предусмотренных Конституцией или законом;

2) любой административный контроль за деятельностью органов местного самоуправления, как правило, предназначен лишь для обеспечения законности и соблюдения конституционных принципов, тем не менее, административный контроль может быть там, где это целесообразно, осуществляться вышестоящими органам власти при выполнении органами местного самоуправления делегированных им задач;

3) административный контроль за органами местного самоуправления осуществляется таким образом, чтобы степень вмешательства контролирующего органа была соразмерна значимости интересов, которые это вмешательство имеет в виду защитить.

Ученый-правовед А.А. Акмалова указывает, что "органы государственной власти субъектов Федерации пытались ввести административные рычаги контроля за правотворческой деятельностью органов местного самоуправления, влиять на формирование муниципальных органов или избрание (назначение) их должностных лиц и т.д. В некоторых регионах органы государственной власти создавали на местном уровне свои территориальные органы, которые реализовали отдельные вопросы местного самоуправления".

То же ранее отметили А.А. Сергеев и В.Г. Розенфельд: попытки усилить административный контроль за правотворчеством муниципальной власти предпринимались в ряде субъектов Российской Федерации. Так, законы о местном самоуправлении Ленинградской области, Республики Татарстан, Ивановской области, ряда других субъектов Российской Федерации предусматривали обязанность органов местного самоуправления доводить до сведения органов государственной власти (направлять им) принятые ими нормативные правовые акты и предполагали возможность проверки законности этих актов.

Федеральный закон от 6 октября 1999 г. N 184-ФЗ "Об общих принципах организации законодательных (представительных) и исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации" в ст. 21 наделил высший исполнительный орган государственной власти субъекта Российской Федерации правом предлагать органу местного самоуправления, выборному или иному должностному лицу местного самоуправления привести в соответствие с законодательством изданные ими правовые акты в случае, если они противоречат Конституции Российской Федерации, федеральным законам и иным нормативным правовым актам Российской Федерации, конституции (уставу), законам и иным нормативным правовым актам субъекта Российской Федерации, а также правом обращаться по этому вопросу в суд.

Кроме того, по мнению А.А. Сергеева и В.Г. Розенфельда, достаточно серьезным рычагом административного контроля органов государственной власти за законностью актов муниципальных образований, закрепленным в действующем федеральном законодательстве, является правовой механизм регистрации уставов муниципальных образований. Федеральный закон "Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации" относит установление порядка регистрации уставов муниципальных образований к полномочиям органов государственной власти субъектов Российской Федерации.

Например, Постановление главы местной администрации г. Миасса от 31 января 2007 г. N 66 "О наделении органов местного самоуправления отдельными государственными полномочиями в области охраны окружающей среды" закрепило, что "во исполнение Закона Челябинской области от 30.11.2006 N 76-ЗО, Постановления Законодательного Собрания Челябинской области от 30.11.2006 N 362, руководствуясь Федеральным законом от 6 октября 2003 г. N 131-ФЗ "Об общих принципах организации местного самоуправления в РФ", Уставом Миасского городского округа, постановляю:

1. Возложить исполнение обязанностей по осуществлению государственных полномочий в области охраны окружающей среды на территории Миасского городского округа на МУ "Управление по экологии и природопользованию" (директор П.Е. Брусянин)".

В законах может содержаться перечень органов государственной власти, уполномоченных осуществлять контроль, могут быть установлены критерии определения качества и эффективности осуществления органами местного самоуправления муниципальных образований переданных им отдельных государственных полномочий. Возможно определение форм и периодичности отчетности органов местного самоуправления по осуществлению переданных им государственных полномочий. Для совершенствования осуществления органами местного самоуправления переданных им отдельных государственных полномочий могут быть

предусмотрены выборочные проверки уполномоченными органами государственной власти действий органов местного самоуправления, в том числе по жалобам юридических или физических лиц. Законом должен быть определен порядок контроля целевого использования материальных и финансовых средств, предназначенных для осуществления органами местного самоуправления переданных им государственных полномочий.

Таким предстает перед автором порядок осуществления контроля за местной администрацией. Этот контроль является постоянным и присутствующим во всех областях взаимодействия органов государственной власти и органов местного самоуправления в рамках административной модели взаимоотношений органов государственной власти и местного самоуправления.

Российская дуалистическая модель взаимоотношений вполне может быть преобразована именно в такую модель, и ряд новаций Федерального закона от 6 октября 2003 г. N 131-ФЗ "Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации" в этом плане показателен. Статья 21 Федерального закона N 131-ФЗ не определяет процедур государственного контроля за органами местного самоуправления в сфере делегирования полномочий, она лишь устанавливает, что такой контроль осуществляется и в том числе и местная администрация не должна ему препятствовать. Но в случае выявления нарушений требований законов по вопросам осуществления исполнительно-распорядительным органом муниципального образования отдельных государственных полномочий уполномоченные государственные органы вправе давать письменное предписание по устранению таких нарушений, обязательные для исполнения местной администрацией, она обязана их выполнить.

Примером может служить ч. 1 ст. 75 Федерального закона N 131-ФЗ, которая устанавливает, что если при осуществлении отдельных переданных государственных полномочий за счет предоставления субвенций местным бюджетам органами местного самоуправления (в том числе и местной администрацией) было допущено нецелевое расходование бюджетных средств либо нарушение Конституции РФ, федерального закона, иных нормативных правовых актов, то отдельные полномочия органов местного самоуправления могут временно исполняться органами государственной власти. Более того, органами государственной власти в любом муниципальном образовании может быть создана так называемая временная финансовая администрация, которая в течение года может управлять данной территорией. Данная возможность фактически нарушает смысл ст. 12 Конституции РФ и свидетельствует о встраивании всего местного самоуправления в систему государственной власти, в том числе и путем установления форм административного контроля за его деятельностью. Фактически контроль за деятельностью местной администрации и за другими органами местного самоуправления со стороны государства

достаточно силен, и это при том, что мы еще не рассматривали прокурорский контроль за их деятельностью, а ведь его также можно назвать государственным, так как органы прокуратуры входят в систему органов государственной власти.

Рассмотрев и проанализировав представленный по этому вопросу материал, можно сделать следующие выводы:

1. В настоящее время в теории конституционного права органы местного самоуправления являются самостоятельными и не входят в общую систему органов государственной власти, однако на практике в связи с активным осуществлением административного контроля со стороны государства за этими органами, они стали частью единой системы органов государственной власти нижнего звена.

2. Данная проблема может быть решена двумя способами:

а) уменьшить вмешательство государственных органов за деятельностью органов местного самоуправления путем сведения административного контроля только за законностью правовых актов органов и должностных лиц местного самоуправления, осуществляемого органами государственной власти, так как органы государственной власти и органы местного самоуправления не находятся в отношениях субординации, поэтому административный контроль может устанавливаться здесь только в определенных узких пределах, однако, безусловно, данный способ полностью не разрешит эту проблему;

б) либо более сложный путь решения этого вопроса, но, на наш взгляд, наиболее верный - изменение норм Конституции Российской Федерации и Федерального закона от 6 октября 2003 г. N 131-ФЗ "Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации" путем внесения в нормы, посвященные данному вопросу, изменений, связанных с включением органов местного самоуправления в единую систему органов государственной власти. В результате применения этих мер проблема с использованием административного контроля со стороны государства будет разрешена, так как эти органы будут считаться низшим звеном органов государственной власти РФ и, следовательно, применение за ними такого вида контроля будет обоснованно и не вызовет противоречий с законодательством РФ.

*Шаповалов А.А.
доцент кафедры менеджмента
и внешнеэкономической деятельности
Пономарева В.Г.
студент 2 курса
институт экономики и менеджмента
Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова
Россия, г.Белгород*

КАДРОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ: ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Кадровому менеджменту в условиях рыночной экономики очень трудно доказать своё право на обособленное существование и обосновать претензии на научный статус, пока эта дисциплина не выделила свой предмет, не исследуемый иными науками.

Управление персоналом всегда соперничало с менеджментом за право исследовать:

- ▶ Управленческие отношения в социально-экономических системах;
- ▶ Мотивацию и стимулирование;
- ▶ Стресс (требование к перестройке организма в ответ на изменения внешних условий), дистресс (требования, превышающие способности человеческого организма к адаптации) и эвстресс (счастливую увлечённость своим делом, граничащую с трудоголизмом и перфекционирующую с трудоголизмом);
- ▶ Манипулирование и ассертивность (умение противостоять манипулированию и управлять людьми без него);
- ▶ Проблемы коммуникаций и коммуникативности в деловом общении;
- ▶ Организационную культуру;
- ▶ Философию и политику бизнеса и менеджмента.

Кадровый менеджмент также тесно связан с конфликтологией – наукой об управлении поведением людей в сложных ситуациях с целью урегулирования отношений между ними и недопущения эскалации противоречий. [1]

Однако, главная цель кадрового менеджмента – удовлетворить потребности организации в квалифицированных кадрах и эффективно использовать их с учетом самореализации каждого работника в рамках данной организации. [5]

В рамках управления человеческой стороной организации существует 3 основных подхода к управлению: экономический, организационный и гуманистический, основные черты которых представлены в таблице.

Таблица 1

Сравнительная оценка подходов к управлению [2]

подход	метафора	Концепция управления персоналом	Основные задачи управления персоналом
Экономический	механизм	Использование человеческих ресурсов	Отбор способных работников, стимулирование и нормирование труда
Организационный	личность	Управление персоналом	Изучение специфики потребностей, разработка различных программ, ориентированных на разные уровни потребностей: физиологический; потребность в безопасности; потребность в общении; потребность в получении профессионального признания; потребность в самореализации
	мозг	Управление человеческими ресурсами	Обучение персонала – углубление и специализации, и универсализации; создание условий для максимальной самореализации сотрудников
Гуманистический	Культура	Управление человеком	Адаптация, развитие культуры организации – задание ценностей, формирование правил и норм, символизация

С учетом современных тенденций под воздействием как внешних, так и внутренних факторов ученые в области управления персоналом прогнозируют 3 сценария развития кадрового менеджмента в XXI веке, которые, по всей вероятности, коснутся также России.

1. Пессимистичный сценарий.

Согласно этому прогнозу обучение персонала и повышение эффективности его работы, перейдет к консалтинговым компаниям на контрактной основе. К ним также перейдет ответственность за управление персоналом заказчика. Кадровая политика будет устанавливаться линейными менеджерами, что из-за отсутствия согласованности между ними приведет к возникновению разногласий между различными подразделениями внутри компании. Характер кадровой политики будет определяться материальными потребностями, а также и личными пристрастиями отдельных менеджеров.

2. Баланс между оптимизмом и пессимизмом.

По этому сценарию, как и по предыдущему, часть функций менеджеров будет передаваться внешним компаниям, однако, решением оперативных вопросов управления персоналом будет заниматься сама компания. Стоит отметить, что деятельность менеджеров по персоналу (HR-менеджеров) будет углубляться, так как помимо выполнения своих традиционных функций от них потребуются оказание своевременной консультативной помощи в различных ситуациях, поощрение творческого (вместо исполнительского) подхода работников к своим обязанностям, что является обязательной предпосылкой эффективности труда в XXI веке (согласно исследованиям Мичиганского университета и американских ученых У. Ротвелла и Д. Ульриха).

3. Оптимистичный сценарий.

Этот сценарий тоже предполагает вовлечение внешних компаний в процесс управления персоналом компании, но помимо консультационной работы HR-менеджеры будут выполнять также основную работу по руководству персоналом, а также нести ответственность за последствия своей руководящей деятельности. В основе управления персоналом лежат обучение и воспитание, потому как именно человеческие ресурсы и знания руководства компании становятся ключевым фактором ее конкурентоспособности. Опираясь на профессиональные знания о природе человеческого поведения, HR-менеджеры смогут адекватно реагировать на любые действия конкурентов. Главная идея такого подхода заключается в том, что для того, чтобы эффективно управлять персоналом менеджер XXI века должен быть лидером.

[согласно исследованиям Мичиганского университета и американских ученых У. Ротвелла и Д. Ульриха]

Дальнейшее развитие научного менеджмента в России связано с ответом на следующие общие вопросы:

- будет ли Россия формироваться как социально направленное или мониторинговое государство?
- реализуется ли протекционистская политика, защищающая отечественного производителя?
- сформируется ли национальная идея развития общества с учетом его менталитета?

Ответы на эти вопросы определяют и положение культурно-досуговой сферы, уровень ее гуманистической направленности, опирающейся на государственную поддержку или чисто рыночное развитие, обуславливающее производство только тех услуг, которые удовлетворяют платежеспособный спрос.

Формирование персонала менеджмента в России требует создания системы мотивации труда не как суммы абстрактных понятий, а как

стимулов, соответствующих социально экономическим задачам страны, сознательно воспринятых и поддержанных общественным сознанием.

В настоящее время оптимистическому сценарию способствуют факторы, связанные с повышением престижности менеджмента как профессии, внимание к развитию его научных основ и прикладных дисциплин на основе мирового опыта, создание собственных локальных моделей управления персоналом.

Эти явления сами по себе могут привести к эффективному управлению отдельными организациями, но без разрешения проблем социально-экономического уровня в масштабе страны сохранят ограниченный характер и вряд ли окажутся достаточно стабильными.

Использованные источники:

1. Базарова Т.Ю. Управление персоналом: учебник / Под ред. Т.Ю. Базарова, Б.Л. Еремина.- 2-е изд., перераб. и доп.- М.: ЮНИТИ, 2010. – 560 с.
2. Веснин, В. Р. Управление персоналом. Теория и практика: учебник /В.Р. Веснин. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2011. – 688 с.
3. Дятлов, В.А. Управление персоналом: учеб. пособие / В.А. Дятлов.- М.: ПРИОР, 2009. – 365 с.
4. Кибанов, А.Я. Основы управления персоналом: учеб. / А.Я. Кибанов.- М.: ИНФРА-М, 2011. – 304 с.
5. Маслова, В.М. Управление персоналом предприятия: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности экономика и управление / В.М. Маслова - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011- 159 с.
6. Мескон М.Х. Основы менеджмента: Пер. с англ. / Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. – М.: Вильямс, 2009.
7. Розарёнова Т.В. Основы управления персоналом: учеб. / Т.В. Розарёнова.- М.: ГАСБУ, 20011. – 328 с.
8. Турчинова А.И. Управление персоналом: Учебник / А.И. Турчинова - М.: Изд-во РАГС, 2010. - 488 с.

Шарифуллина Г.Р.

Бакирский государственный университет

Научный руководитель: Л.Е.Алексеева, ассистент

ПРОБЛЕМА МАТЕРИАЛЬНОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Материальное стимулирование является основным из составляющих в мотивации труда работника. А его основной формой является оплата труда которую работодатель предлагает работнику взамен использования его способностей к труду. Материальное стимулирование зависит так же от статуса работника ,чем выше уровень его квалификации, тем выше его требования по материальному стимулированию т.е высококвалифицированный работник зная о том что он востребован на рынке труда ,то его потребности и желания намного больше т.к работодатель

в первую очередь будет учитывать его мнения. У простого же рабочего, который не так важен для предприятия, как цельный работник, то он любыми путями держится за свое рабочее место и ему не так важно какие условия труда у него существуют на предприятии, главное, чтоб вовремя платили заработную плату. Чем меньше желает работник, тем меньше издержек понесут работодатели. Соответственно, для удовлетворения потребностей простого рабочего необходимо материальное стимулирование тока в виде заработной платы а для работников с высокой должностью для удовлетворения потребностей так же понадобятся дополнительные материальные средства (оплата сотовой связи, оплата служебной машины, бесплатное питание, бесплатный отдых в санатории и т.д.). Ведь каждый высококвалифицированный работник понимает что, для каждого предприятия важна роль профессиональных работников, приносящие прибыль компании, на которых держится бизнес. Условно выделяют следующие мотивационные факторы: компенсационный пакет, предоставляющий наемному работнику, за его добросовестный и качественный труд, за счет средств работодателя, благоприятные условия труда; возможность развивать свои профессиональные качества. Рабочий персонал должен понимать всю систему оплаты труда, за счет чего ему идут надбавки и за счет чего ему могут понижать зарплату. То же самое касается при выплате премий. Компания должна постоянно вводить какие либо новшества приносящие пользу как предприятию так и работнику, чтобы у работников был интерес работать и трудиться во благо организации.

Ведь цель любого предприятия - получение выручки, прибыли. Так и сам работник должен понимать что его результаты труда не останутся без внимания и будут вознаграждены если он будет работать ради извлечения прибыли организации.

Но основной проблемой на каждом предприятии связаны с материальным стимулированием, это в первую очередь занижение заработной платы что в дальнейшем может привести к негативным последствиям как для самого предприятия так и для работника в целом.

Понижение заработной платы зависит от 1) снижения оклада 2) снижения заработной платы посредством вмешательства государства.

Заниженной можно назвать заработную плату если она ниже равновесного уровня на рынке труда. При заниженной зарплате работодатели испытывают трудности в найме рабочей силы необходимые для удовлетворения спроса потребителей продукции возникает нехватка рабочей силы. И при этом тяжело удержать тех работников которых удалось найти. Повлиять на повышение заработной платы могут профсоюзы, государство, работодатели. Заниженная заработная плата говорит о том, что, со временем производительность труда работников понизится. А это приводит к снижению результативности предприятия. Низкая оплата труда говорит о том что на предприятии не смогут внедряться новые оборудования

и технологии, так как для этого требуется большие затраты как на оборудование так и на высококвалифицированных работников, которых просто не устроит заниженная заработная плата. Ведь работники за низкую заработную плату не готовы будут замещать дорогостоящее оборудование. На мой взгляд принцип стимулирования наемных работников должен состоять в том что, когда возрастает прибыль предприятия растет ее эффективность, то соответственно должна повышаться и оплата труда рабочих. Таким образом, за счет производительности труда работодатель (предприниматель) увеличивает свою прибыль, а наемный работник за счет прибыли предприятия, улучшает свое материальное положение.

Практика материального стимулирования в зарубежных странах.

Особенности в оплате труда в зарубежных странах имеет ряд особенностей. Проблемы в том что многие трудовые соглашения между работодателями и профсоюзами изначально применяют такие условия, при котором премии, надбавки делит между собой все работники вне зависимости от того у кого какая производительность труда. Такая система не мотивирует труд каждого работника. Многие компании в зарубежных странах на примере США вводили систему поощрения за рост производительности труда. Но при этом не учли главный фактор-качество продукции. В результате чего рабочие работали с фантастической быстротой, однако их продукция разваливалась после первого же применения. Поэтому многие потребители этой фирмы были недовольны продукцией и им пришлось расторгнуть контракт и предприятию по изготовлению продукции пришлось потратить кучу денег по переделке брака т.е сами создали для себя дополнительные проблемы не подумав о намерениях. Зато в США очень востребована и успешно внедрилась система "участия в доходах". То есть экономия, полученная благодаря повышению производительности труда (при сохранении высокого качества), делится пополам между работником и фирмой. Все работники начиная от простого рабочего заканчивая профессиональным специалистом получают одинаковый процент премии что влияет на сплоченность коллектива и удовлетворение материальным стимулированием каждого работника.

Самой главной проблемой у нас же в России является процесс потери интереса работника к труду, его пассивность при работе которые приводят к таким отрицательным последствиям как текучесть кадров.

Руководитель обнаруживает, что подчиненные из за этого не проявляют никакого интереса к работе что естественно ведет к ухудшению производственного процесса. Естественно падает эффективность организации. Поэтому в России постоянно борются с этой проблемой при котором необходимо создавать на предприятии такую систему стимулирования труда, которая удовлетворит цели как работников так и организации. Обеспеченность квалифицированной рабочей силой, степень ее стимулирования, при меньших затратах для предприятия.

Использованные источники:

1. Булатов А.С. " Экономика "; учебник; М.; издательство БЕК; 97 г.
2. Ф.У.Мухаметлатыпов-“Трудовая мобильность”Уфа-1990г.с 76-91с.
3. Ф.У.Мухаметлатыпов - “Политэкономия труда” .2001г.184с.
4. Сухова О.В. Заработная плата как экономическая категория, или Реальная практика реальной экономики // Управление персоналом. 2009. N 19. С. 72
5. Толмачев О.М //проблемы местного самоуправления.2010,№39.- М.

Шевченко Ю. Д.

заведующий кафедрой Гуманитарных дисциплин

Дмитровского филиала РГТЭУ, к.т.н.,

Российская Федерация, г. Дмитров, Московская Область

ПРОСТАЯ ИМИТАЦИОННАЯ МОДЕЛЬ ЭКОНОМИЧЕСКИХ КРИЗИСОВ ПЕРЕПРОИЗВОДСТВА В MATLAB SIMULINK

Мировая практика показывает, что рыночная экономическая система закономерно развивается, переходя от равновесного состояния к неравновесному и т.д. Но макроэкономическое равновесие на практике – скорее случайность, исключение, подтверждающее правило: рыночная экономика нестабильна [1]. Экономическая история последних двух столетий и начала XXI века дает множество примеров этой нестабильности. За периодами успешного промышленного развития и экономического процветания всегда наступали периоды спадов, сопровождающиеся падением производства и безработицей.

Со времен глобальных экономических кризисов XIX века ученые-экономисты (по крайней мере, большинство из них) пытаются найти причины, вследствие которых экономика выводится из равновесия, и объяснить, почему это происходит через определенные промежутки времени с завидным постоянством.

В литературе [2 - 4] можно найти около десятка различных определений экономического цикла. Но во всех определениях есть и общие положения: экономический (деловой) цикл – это периодические колебания уровня деловой активности, представленного реальным ВВП.

Цикличность [2, с. 442] выступает всеобщей формой движения природы и общества, но в отличие от природных циклов, цикличность в социально – экономическом развитии носит менее выраженный и более противоречивый характер в более короткие по сравнению с историей человечества сроки.

Особенности такого развития экономики связаны с действиями людей со своими целями и изменяющимися средствами их реализации. Все это определяет неоднозначность в трактовке и даже в признании самого фактора цикличности [5].

В самом цикле (классический вариант) выделяют четыре фазы: кризис, депрессия, оживление и подъем, причем, главной его фазой является кризис.

Он открывает промышленный цикл и завершает его. Кризис [2, с. 425] – это насильственный взрыв, неожиданный спад в обращении, нарушение равновесия во всей экономике. Он дает толчок развитию экономики, но само развитие идет таким образом, что в конечном итоге подготавливает новый кризис.

Приведенный абзац – концепция детерминистов, которые утверждают, что экономические циклы проявляются с достаточной регулярностью [3].

Представители неоклассической и монетарной школы считают, что циклы – следствие случайных воздействий (импульсов или шоков) на экономическую систему, что и вызывает циклическую модель отклика.

В [3, с. 467] подчеркнуто, что кризис проявляется, прежде всего, в перепроизводстве товаров, сокращении кредитов и повышении ссудного процента. Это ведет к понижению прибылей и падению производства, росту банковских задолженностей, банковским крахам и банкротству предприятий в других сферах экономики.

Однако среди экономистов, которые признают цикличность, нет единства относительно природы этого явления. В [3] выделяются три похода к объяснению цикличности: экзогенный, эндогенный и эклектичный, связывая природу цикла с исключительно внешними, внутренними причинами. Эклектики пытаются найти и объединить рациональные начала первых двух течений. Там же дан, пожалуй, наиболее полный перечень теорий цикличности.

Отметим наиболее адекватную, на наш взгляд, теорию неоклассиков и неокейнсианцев, которые солидарны в том, что одной из основных причин механизма цикличности является процесс приспособления запасов капитала к условиям воспроизводства, которые сами, в свою очередь, меняются под воздействием этого приспособления. Предполагается, что между объемом ежегодно воспроизводимой стоимости - "поток", с одной стороны, и ее накоплением к данному моменту - "запасом" – с другой, существует "равновесная" пропорция. Пока она не нарушена, циклических колебаний быть не может. И наоборот, коль скоро колебания есть, то это означает, что фактическая пропорция поток/запас отклоняется то в одну, то в другую сторону от равновесной величины. При этом происходят колебания как производства, так и капитала. Например, в [4, с. 255] изображены темпы прироста ВВП в четырех наиболее успешно развивающихся во второй половине XX века странах, которые имеют явно выраженную циклическую зависимость от времени.

Уместно отметить, что некоторые экономисты (австрийская экономическая школа) считают, что экономический цикл не является частью рыночной экономики, а порождается в стране центральным банком и усугубляется всевозможными разновидностями государственного вмешательства [5].

Математическая модель экономических циклов

Кратко опишем, опираясь на [4], модель П. Сэмюэльсона – Дж. Хикса, которая включает в себя только рынок благ, поэтому уровень цен и ставка процента предполагаются неизменными; объем предложений благ совершенно эластичен.

Объем потребления домашних хозяйств C_t в текущем периоде t зависит от величины их дохода в предшествующем периоде $t-1$

$$C_t = C_{a,t} + C_y * y_{t-1},$$

где C_a - автономное потребление; C_y - предельная склонность к потреблению по доходу; y - величина реального национального дохода.

Предприниматели (поставщики) осуществляют автономные инвестиции $I_{a,t}$, объем которых при заданной ставке процента фиксирован, и индуцированные инвестиции I_t , зависящие от прироста совокупного спроса в предшествующем периоде, равны

$$I_t = I_{a,t} + \eta * (y_{t-1} - y_{t-2}),$$

где $\eta = \Delta K / \Delta y$ - коэффициент, показывающий, сколько единиц дополнительного капитала требуется для производства дополнительной единицы продукции (коэффициент приростной капиталоемкости – акселератор). При данном η для увеличения производства от y_0 до y_1 необходимы индуцированные инвестиции в размере

$$I^{in} = \eta * (y_1 - y_0).$$

На рынке благ установится динамическое равновесие, если

$$y_t = C_{a,t} + C_y * y_{t-1} + I_{a,t} + \eta * (y_{t-1} - y_{t-2}) = (C_y + \eta) * y_{t-1} - \eta * y_{t-2} + A_t, \quad (1)$$

где $A_t = C_{a,t} + I_{a,t} + G_t$; G_t - реальный объем государственных расходов.

Уравнение (1) является неоднородным конечно – разностным уравнением второго порядка, характеризующим динамику национального дохода y_t во времени.

При фиксированной величине автономных расходов ($A_t = A = const$) в экономике достигается динамическое равновесие, когда объем национального дохода стабилизируется на определенном уровне $\bar{y}$, т.е. $y_t = y_{t-1} = y_{t-2} = \dots = y_{t-n} = \bar{y}$, где n – число периодов с неизменной величиной автономных расходов A .

Из (1) следует, что $\bar{y} = A / (1 - C_y)$. Проанализируем, какова будет динамика национального дохода, если в состоянии динамического

равновесия изменится величина автономного спроса C_a . Запишем однородное уравнение, приняв в (1) $A_t = 0$, и обозначив $\Delta y_t = y_t - \bar{y}$:

$$\Delta y_t = (C_y + \eta) * \Delta y_{t-1} - \eta * \Delta y_{t-2}. \quad (2)$$

Соотношение (2) является однородным конечно – разностным уравнением второй степени с постоянными коэффициентами. Т.к. $y_t = \bar{y} + \Delta y_t$, то направление изменения y_t определяется направлением изменения приращения Δy_t .

Из теории дифференциальных и конечно – разностных уравнений [6] следует, что характер изменения Δy_t зависит от дискриминанта характеристического уравнения, получаемого из (2). Поскольку (2) можно преобразовать к виду

$$y_t'' - (C_y + \eta) * y_t' - \eta * y_t = 0, \quad (3)$$

то характеристическое алгебраическое уравнение будет:

$$\lambda^2 - (C_y + \eta) * \lambda - \eta = 0. \quad (4)$$

Дискриминант уравнения (4) равен $D = (C_y + \eta)^2 - 4 * \eta$. Тогда динамика национального дохода зависит от предельной склонности к потреблению, определяющей величины мультипликатора $(C_y + \eta)$ и акселератора η . Если $D > 0$, то изменение y_t происходит монотонно; при $D < 0$ оно будет колебательным.

Устремляется ли значение y_t к некоторой конечной величине или $y \rightarrow \infty$, зависит от последнего слагаемого η в (4). Если $\eta < 1$, то равновесие установится на определенном уровне. При $\eta > 1$ нарушенное один раз равновесие больше не восстанавливается. Когда $\eta = 1$, значение y_t будет колебаться с конечной амплитудой.

Как замечено в [4], в описанной модели не были учтены следующие обстоятельства:

1. Произведенный национальный доход не может существенно превысить национальный доход полной занятости; этим будет ограничиваться амплитуда колебаний y_t сверху.
2. Объем отрицательных индуцированных инвестиций не может превысить сумму амортизации; это ограничивает амплитуду y_t снизу.

Имитационная лабораторная модель в MATLAB Simulink

Последние 75 лет кризисы перепроизводства, как правило, начинались в автомобильной промышленности и через 5 – 10 лет после окончания глобальных войн. Поэтому предположим, что в нашей модели промышленность выпускает автомобили [7].

Структурная схема имитационной модели циклов и кризисов в Simulink представлена на рис. 1.

Моделирование потребности в парке автомобилей (y_t в математической модели) на схеме задано блоками константы и интегратора непрерывного времени, расположенными слева вверху. На выходе интегратора формируется линейный во времени поток потребности населения в парке автомобилей с именем NeedPark (необходимый парк). Ниже блоков потребности расположены четыре блока, отражающие движение парка автомобилей: поступление автомобилей в эксплуатацию от производителей - переменная Prdct (продукт), накопление их в парке (на рынке) интегратором 1 с выходной переменной Inpark (в парке). Блоки Srok slughbi и Vibitie, представляющие собой стандартные блоки временной задержки сигналов и интегратор непрерывного времени, соответственно, задают переменную OutPark (поток выбытия автомобилей по ветхости, износу в результате эксплуатации или моральному старению).

Нижний блок (круглый) сумматора вычитает из поступившего на его левый вход в парк оборудования (InPark) выбывшее (по стоимости), создавая переменную RealPark (реальное количество по стоимости автомобилей, находящихся в эксплуатации). Верхний блок сумматора вычитает из необходимого наличный парк, создавая переменную текущего спроса CurDmd. Блоком Saturatuon (ограничитель) она «обрезается» снизу, реализуя традиционную для экономических задач не отрицательность переменных: $CurDmd \geq 0$. Блок производства (поставщики товара) с его системой управления задаем в виде упрощенной модели.

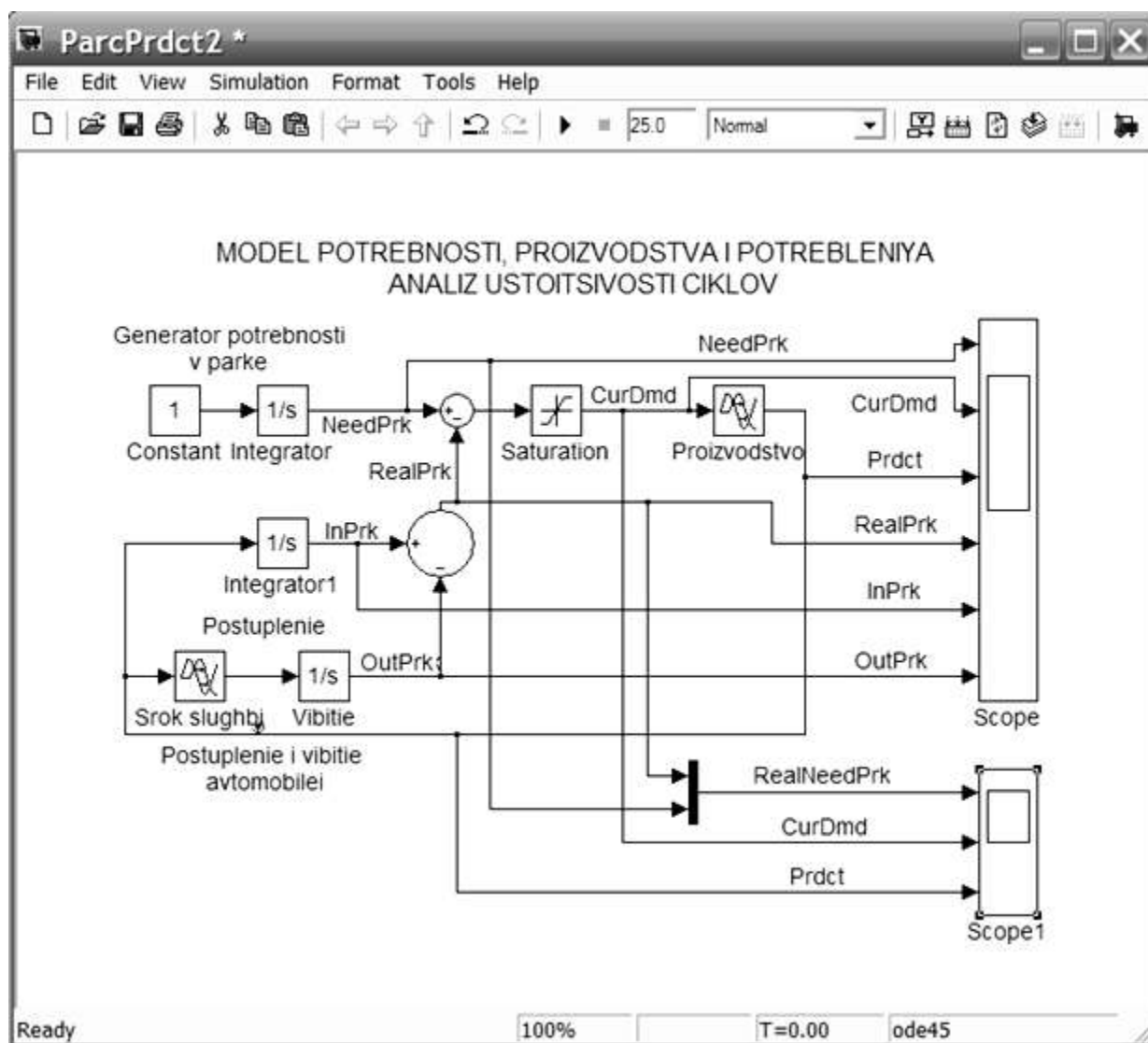


Рис.1. Simulink модель анализа циклов и кризисов

Производство выполняет заказ полностью, но с фиксированным сроком выполнения, задаваемым блоком задержки (лаг исполнения заказа).

Для анализа результатов моделирования и управления экспериментами в модель добавляются блоки Scope (виртуальный осциллограф) отображения информации и линии связи между блоками, по которым идут финансовые потоки.

В окнах блоков Scope наблюдаются графики изменения показателей экономической динамики во времени, рис.2.

Для рис. 2 общее время моделирования выбрано равным 25 лет. Параметры блоков Scope и Scope1 установлены так, чтобы обеспечить удобное восприятие и последующий анализ результатов моделирования. Приведем установленные параметры основных блоков модели.

Блок интегратора в Generator potrebnosti v parke имеет начальное условие, равное 100 (допустим, миллиардов \$). Решатель модели использует метод

численного интегрирования ode-45 – метод Дормана – Принса с переменным шагом. Блок Saturation имеет параметры: нижнее ограничение 0, верхнее – 2000 млрд. \$. Лаг производства установлен равным 3 года.

Интегратор1 блоков Postuplenie i vibitie avtomobilei а также интегратор блока vibitie имеют одинаковые нулевые начальные условия (отсутствие дефицита). Параметр задержки блока Srok slughbi равен 3 года.

На экранах виртуальных осциллографов наблюдаются явно выраженные колебания исследуемых экономических переменных, что свидетельствует о цикличности и кризисах в модели производства – потребления автомобилей.

В файловой системе программы MATLAB модель имеет имя ParkPrdct.mdl. Процесс моделирования запускается из меню Simulation>Start. Предварительно вся модель и параметры ее блоков настраиваются в соответствии с описанной выше логикой ее работы [8].

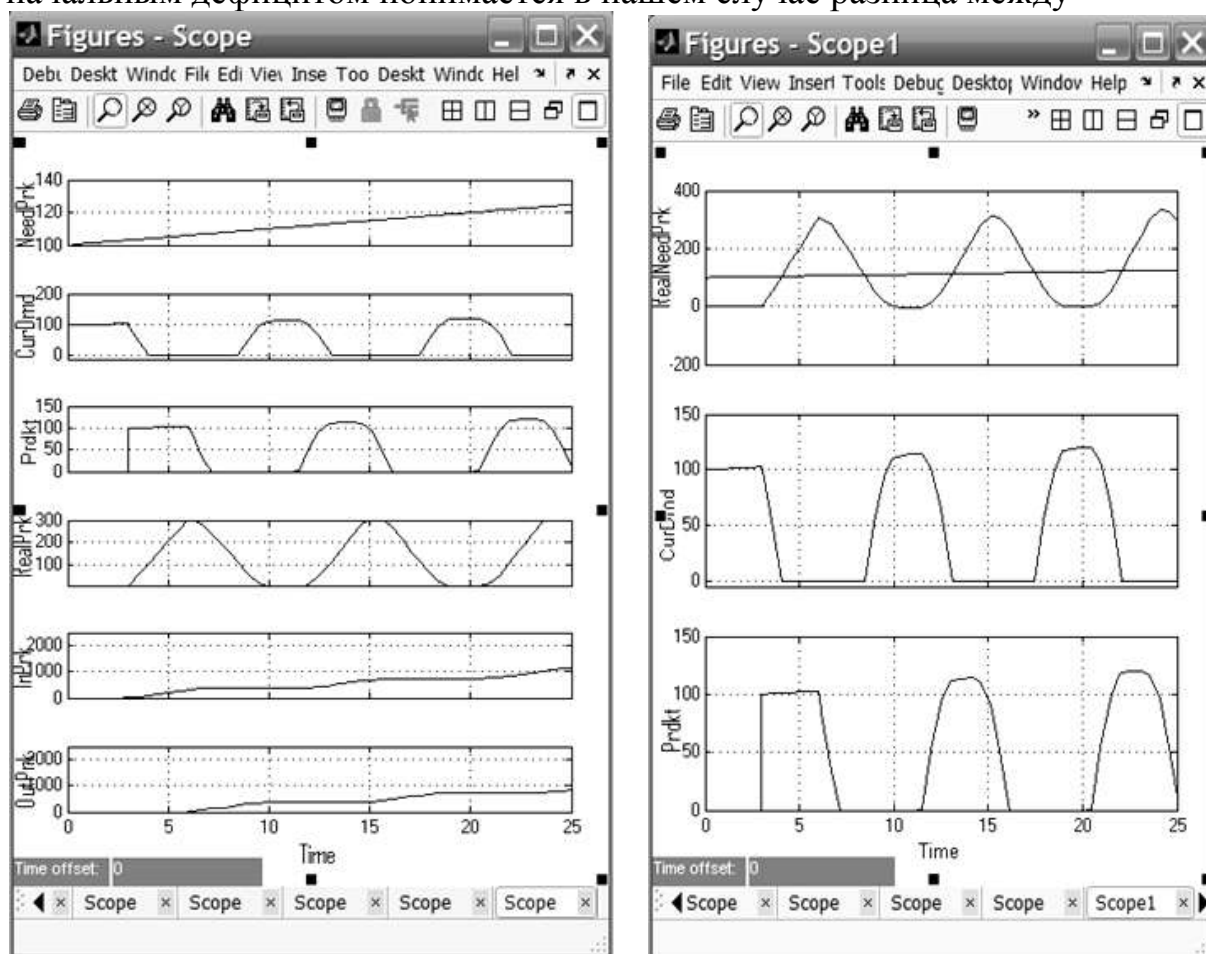
Разработанная модель позволяет исследовать зависимость устойчивости экономической системы при различных лагах производства. Экспериментатор может изменять параметр задержки (например, в годах) в блоке Proizvodstvo (см. рис.1) стандартного блока временной задержки сигнала. С увеличением задержки, т.е. отставания реакции производства на спрос (неэластичность), возрастает амплитуда и период колебаний системы, т.е. снижается ее устойчивость, возрастает возможность возникновения кризисов.

Экспериментатор также может изменять параметр задержки в блоке Srok slughbi. С увеличением задержки возрастает амплитуда и период колебаний экономической системы, появляется возможность наступления кризиса перепроизводства, т.к. потребитель «неохотно» расстается со своим старым автомобилем и не спешит посетить автосалон, чтобы подобрать себе подходящий по большинству предпочтительных параметров новый автомобиль. Это характерно для отраслей производства, производящих товары долгосрочного пользования или длительного хранения. Для товаров разового потребления при нулевых задержках производства колебания спроса – предложения не возникают, т.к. предложение всегда равно спросу. Система устойчива. Но такая система должна иметь другую модель.

У автора имеются ряд наработок использования программы MATLAB с блоком Simulink, в которых разработаны, отлажены имитационные модели динамики экономических процессов. Полученные при их использовании результаты позволяют наглядно осмыслить динамику явлений во времени. Проведенное моделирование показывает адекватность созданных структур, не противоречащих здравому смыслу, экономической теории и практике [9,10].

Естественно, имитационное моделирование не является панацеей при преодолении кризисных явлений, но во многом способствует пониманию их возникновения и даже может в какой-то мере может помочь преодолеть сбой. Кроме того, экспериментатор может исследовать влияние

начального дефицита на устойчивость производства в модели. Под начальным дефицитом понимается в нашем случае разница между



а)

б)

Рис.2. Графики экономической динамики производства, спроса, потребления Scope - а); производства, спроса и потребления Scope1 - б)

необходимым и реальным парком автомобилей на момент начала моделирования. При этом он изменяет величину начальных условий в интеграторе (блок Postuplenie), варьируя величиной начального реального парка автомобилей. С увеличением дефицита возрастает амплитуда колебаний спроса – предложения, снижается устойчивость системы, возрастает возможность начала кризиса.

Приведенные рассуждения и выводы теоретически обосновываются следующим положением. В теории автоматического управления (ТАУ) утверждается, что в системах с обратной связью (ОС) и запаздыванием из – за наличия в системе колебательного звена второго порядка при подаче на вход системы испытательного «ступенчатого» сигнала внутри системы и на ее выходе возможны колебания и неустойчивость, которая усиливается астатизмом, т.е. накоплениями [6]. В нашей модели (рис.1) существуют, по крайней мере, две «отрицательные» ОС, т.е. модель реализует колебательное звено второго порядка, реакция которого на входной «сигнал» описана в

теоретическом исследовании характеристического уравнения второго порядка с постоянными коэффициентами при анализе математической модели экономических циклов Сэмюэльсона – Хикса.

Проведем исследование устойчивости системы в зависимости от:

- а) производственного лага в блоке Proizvodstvo модели рис.1. В этом случае установим параметр Time Delay (время задержки) равный 3 года;
- б) срока службы автомобилей. Установим в блоке Srok slughbi время задержки равным 2 года;
- в) начального дефицита. Установим параметр Initial condition (начальные условия) в интеграторе блока Postuplenie равным 0 (нет дефицита).

Результаты моделирования изображены на рис. 2. Из осциллограмм блока Score (рис.2 а)) видно, что колебания переменной CurDmd (текущий спрос) находятся «в противофазе» относительно переменной Prdkt (продукт, производство), что способствует кризису из-за влияния лага производства. В идеальном равновесии спрос должен определять предложение (колебания этих переменных должны иметь одинаковую фазу (быть синфазными)). Заметим также, что общее время моделирования равно ~ 25 годам. Амплитуды колебаний переменных имеют слабую тенденцию к росту, который задается глобальной переменной NeedPark.

Оставим неизменным значение лага производства, величину дефицита, но изменим величину срока службы автомобилей, задав ее равной 5 годам. Результаты моделирования при таких параметрах приведены на рис. 3.

Из рис. 3 видно, что по сравнению с рис. 2 период колебаний всех переменных увеличился до ~ 10 лет, т.е. вырос в два раза; амплитуда переменных RealPark и RealNeedPark выросла до ~ 400 единиц, что свидетельствует об усилении кризиса.

Результаты моделирования в зависимости от дефицита в работе не приведены вследствие ограниченного объема.

Автор проделал эксперименты по исследованию влияния дефицита на параметры цикличности экономических процессов. При значении начального условия Integrator1 блока Postuplenie, равного ~ 30 млрд. \$, все циклические колебания имеют амплитуды, ~ на 30% меньшие, чем для параметров модели, реализованных на рис.2, примерно с теми же периодичностью и несинфазностью, т.е. имеет место положительное влияние явного уменьшения дефицита. При начальном условии, равном 100 млрд. \$ колебания практически затухают. Циклов и кризисов нет, т.е. запас автомобилей в таком объеме "гарантирует" стабильность, по крайней мере, на 25 лет.

Результаты моделирования показаны на рис. 4.

Покажем, как можно изменить параметры блока Score, чтобы виртуальные осциллограммы изображались не на черном фоне, как это запрограммировано изначально, а имели стандартный вид черно – белых графиков, что гораздо удобнее для восприятия. Для этого после отладки из

запуска модели рис.1 в командном окне программы MATLAB вводим команды [8]:

```
set(0,'ShowHiddenHandles','On')
```

```
set(gcf,'menubar','figure')
```

 и запускаем их на выполнение. В результате стандартное окно блока Scope приобретает вид рис.2, где появляется командная строка с меню Edit, позволяющее пользователю изменить по своему усмотрению параметры фигуры, осей и т.п.

Таким образом, созданная модель позволяет в рамках упомянутых ограничений исследовать и прогнозировать динамику циклов и кризисов в зависимости от основных экономических параметров блоков имитационной модели.

С более полной тематически похожей имитационной моделью автора можно познакомиться в работе [11].

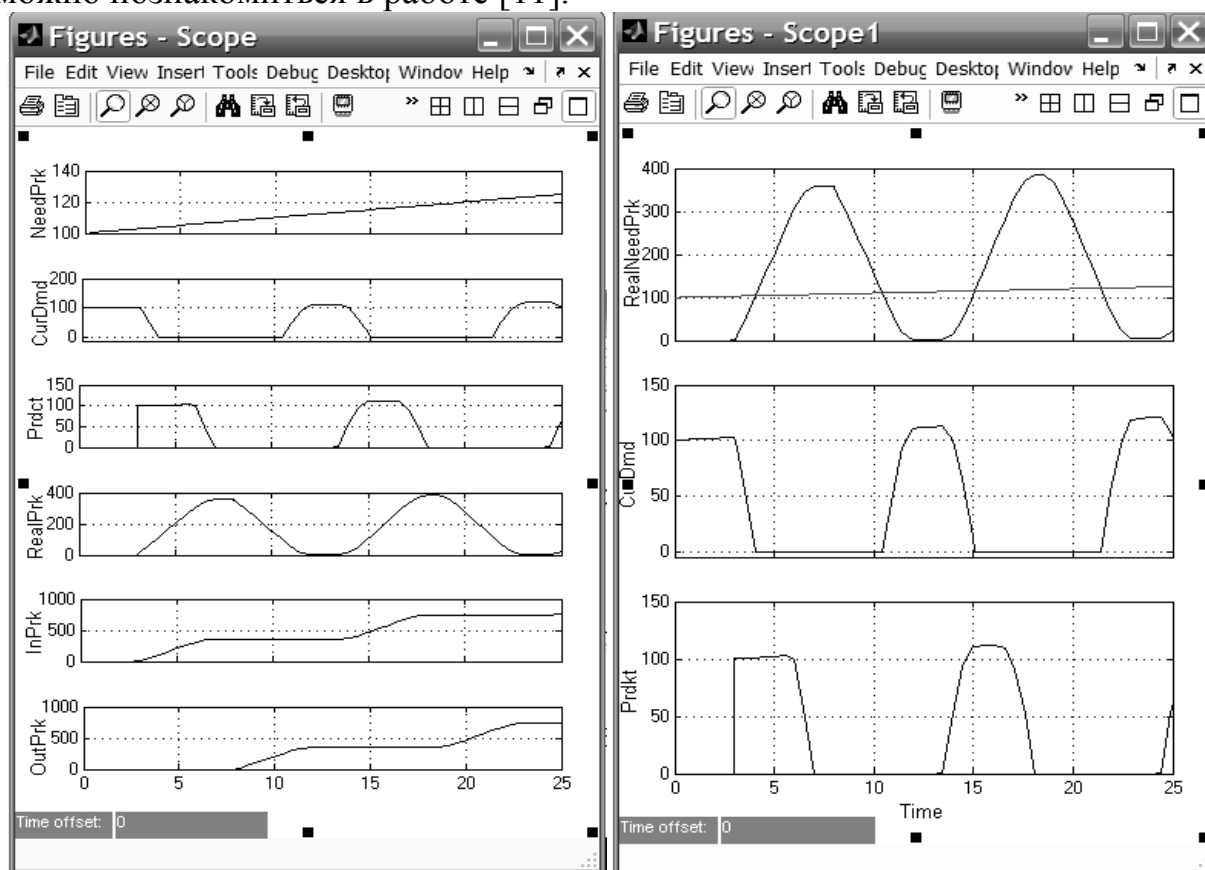


Рис.3. Графики экономической динамики при сроке службы автомобилей 5 лет

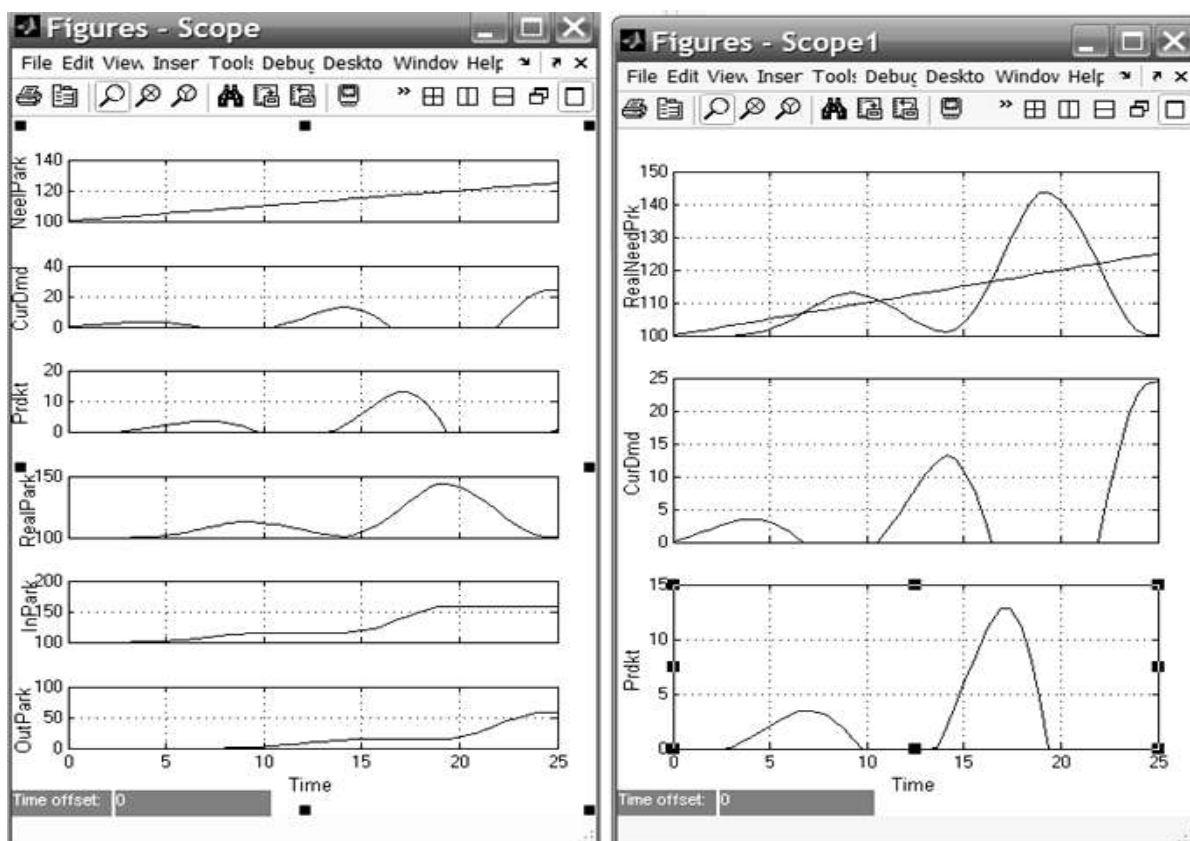


Рис. 4. Динамика экономических процессов при начальном значении блока Postuplenie, равном 30 млрд. \$

Использованные источники:

1. Курс экономической теории: Учебник. – 5-е изд., испр. и перераб./Под общ. ред. проф. Чепурина М.Н., проф. Киселевой Е.А. – МГИМО (У) МИД России: - Киров: «АСА», 2006. – 832 с.: ил.
2. Экономическая теория: Учебник/Под ред. А.Г. Грязновой, Т.В. Чечеловой. – М.: Изд-во «Экзамен», 2005. – 592 с.: ил.
3. Экономическая теория: Учебник/Под общ. ред. акад. В.Н. Видяпина, А.И. Добрынина, Т.П. Журавлевой, Л.С. Тарасевича. – М.: ИНФРА-М, 2003. – 714 с.: ил.
4. Тарасевич Л.С., Гребенников П.И., Леусский А.И. Макроэкономика: Учебник. – 6-е изд., испр. и доп. - М.: Высшее образование, 2006. – 654 с.: ил.
5. Экономический цикл: анализ австрийской школы: Пер. с англ./Сост. А.В. Куряев. – Челябинск: Социум, 2005. – 220 с.: ил.
6. Колемаев В.А. Экономико-математическое моделирование. Моделирование макроэкономических процессов и систем. Учебник для студентов вузов, обучающихся по специальности «Математические методы в экономике». – М.: ЮНИТИ - ДАНА, 2005. – 295 с.: ил.
7. Цисарь И.Ф. MATLAB Simulink. Компьютерное моделирование экономики. – М.: СОЛОН-ПРЕСС, 2008. – 256 с.: ил.
8. Дьяконов В.П. MATLAB 7.*/R2006/R2007: Самоучитель. – М.: ДМК – Пресс, 2008. – 768 с.: ил.

9. Шевченко Ю.Д. Имитационное моделирование прогнозирования цен на нефть в MATLAB_Simulink. Сборник научных трудов. Актуальные проблемы развития предпринимательства в российской и международной практике./РГТЭУ, филиал в г. Дмитрове. – М.: Экон-Информ, 2011 г., с. 191-196.
10. Шевченко Ю.Д. Имитационное моделирование динамики накопления прибыли фирмой в MATLAB_Simulink. IX Румянцевские чтения. Материалы Международной научно – практической конференции «Экономика, государство и общество в XXI веке», часть I, - М.: Издательство РГТЭУ, 2011 г., с. 332 – 339.
11. Шевченко Ю.Д. Имитационное моделирование кризисов перепроизводства в MATLAB SIMULINK. Научные труды Российского государственного торгово-экономического университета: сб. науч. тр. 2012 Том II. // колл. авт.; под общ. ред. проф. С.Н. Бабурина. – М.: Издательство РГТЭУ, ЗАО «Книжный мир», 2012, с. 484-501.

*Шестаков В.Ф., к. э. н., доцент
доцент кафедры таможенного дела
Ульяновский государственный университет
Россия, г. Ульяновск*

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОГО РЫНКА ЗЕРНА

В России постепенно, шаг за шагом формируется зерновой рынок. Переход из группы стран - импортеров зерна в число стран - его стабильных экспортеров для России стал хотя и непростой, но достижимой стратегически обоснованной задачей.

В настоящее время более 60% мирового производства зерна приходится на 10 стран мира, включая Россию. Основными производителями зерна являются: Китай, США и Индия. Эти три страны производят около 1 млрд. т зерна, или более 48% его мирового производства. На долю России приходится более 5% (бывший СССР имел 10 - 11%). В первую десятку зерновых держав входят также Франция, Индонезия, Канада, Аргентина, Бразилия и Германия.

Таким образом, даже ослабленная в годы тяжелейшего кризиса Россия остается в числе крупных зерновых держав мира. По-прежнему обоснованными являются большие перспективы России в увеличении производства зерна. Начало их осуществлению положено с появлением реальной заинтересованности товаропроизводителей в наращивании валовых сборов.

Главным стимулом этих положительных тенденций служит увеличение внутренних потребностей в зерне за счет повышения платежеспособности населения, увеличения спроса на мясомолочные продукты и, соответственно, роста спроса на кормовое зерно. В связи с этим общая

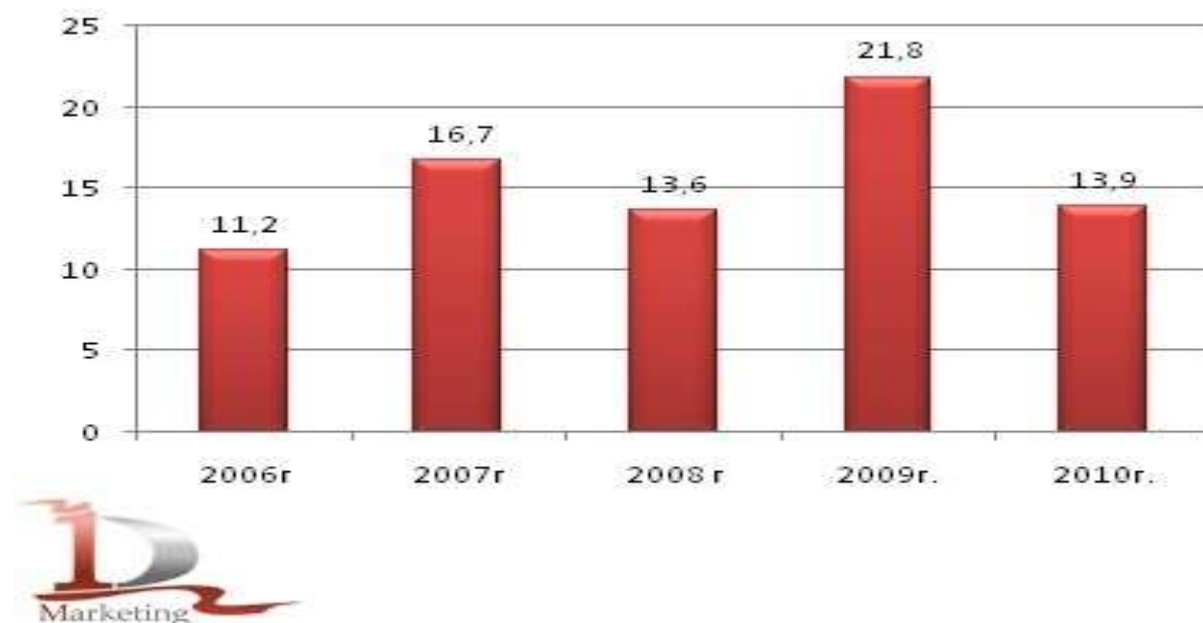
потребность страны в зерне уже в 2012 г. составляла 110 млн. т, а к 2020 г. с учетом увеличения экспорта эта цифра может увеличиться до 120 - 140 млн. т. Прогноз российского производства зерна показывает реальную возможность обеспечения возрастающей потребности страны в зерне.

Если посмотреть на объемы российского экспорта в последние годы и сравнить их с объемами экспорта других стран, то становится ясным, что Россия может, смело претендовать на лидирующие позиции на мировом рынке зерна.

В первый раз Россия вошла в тройку лидеров по экспорту зерна в 2009 году. В 2009 году объемы экспорта зерна из России значительно выросли относительно 2008 года - на 60,4%. Однако в 2010 году из-за засухи и пожаров в России с 15 августа было наложено эмбарго на экспорт зерна (пшеницу, ячмень, рожь, кукурузу). Запрет на продажу зерна за границу был введен, в первую очередь, чтобы предотвратить рост цен на внутреннем рынке и избежать дефицита. Ряд наблюдателей полагают, что уход с мировых рынков зерна России и Украины (эта страна тоже значительно ограничила экспорт в 2010 году) послужил причиной начала «Арабской весны» — волны протестов в странах Северной Африки и на Ближнем Востоке.

По данным Росстата в 2010 году пшеницы было собрано всего на 2,85% меньше, чем в 2009 году, ячменя — больше на 29,4%. Таким образом, относительно 2009 года показатель 2010 снизился, хотя объемы при этом остались на уровне 2008 года.

Экспорт российского зерна в 2006-2010 гг., млн. тонн



В 2010 году по объемам экспорта за рубеж на первом месте была пшеница — 80,7% от совокупного объема. На ячмень приходилось 11% экспорта. В январе-августе 2010 года в сравнении с аналогичным периодом 2009 года экспорт зерна снизился на 3,7%. При этом в июле в преддверии

введения эмбарго объемы экспорта зерна выросли относительно июля 2009 года на 64%, в частности, пшеницы в 2,1 раза.

Россия с 1 июля 2011 года возобновила экспорт зерна, который временно приостановила 15 августа 2010 года. В декабре 2011 года отмечалось, что в течение текущего сельскохозяйственного сезона с 1 июля 2011 года уже 17,5 млн. тонн зерна было отправлено за рубеж из России.

В 2009 - 2010 гг. в тройке лидеров среди стран покупателей российской продукции были Египет, Турция и Саудовская Аравия. При этом в пятерку лидеров также вошли Ливия и Израиль, потеснив Сирию и Иран. В 2009 году Ливия и Израиль находились на шестом и седьмом местах соответственно.

За период январь-август 2011 года в сравнении с аналогичным периодом 2010 года объемы продаж зерна снизились на 55%. При этом основной объем экспорта приходился на июль – август 2011 года в силу снятия эмбарго с 1 июля. Так, если сравнить июль-август 2010 с июлем – августом 2011, то объем экспорта вырос на 57%.

По итогам 2011 года ведущее положение в экспорте зерна занимала компания Астон. В анализируемый период холдинг экспортировал зерно в основном в три страны – Египет, Испания и Кению.

На втором месте - Международная зерновая компания, сохранившая свою ориентацию в экспорте на рынки Египта и Йемена, с той лишь разницей, что в Йемен было поставлено 28% от продаж компании и 19,3% в Египет. Третье место по итогам 2011 года принадлежит компании Louis Dreyfus.

В структуре экспорта в первом полугодии 2011 года, в период действия эмбарго, основной объем продаж приходился на среднезерный рис – 56%, соответственно, за январь-август на первом месте была уже пшеница - 88,8%. После отмены эмбарго Россия постепенно возвратилась на мировые рынки.

Среди стран покупателей в 2011 году на первом и втором местах также как и в предыдущие годы были Египет и Турция, однако Саудовская Аравия сместилась на 4 позицию, уступив место Италии. Ведущим поставщиком российского зерна в Италию выступила компания Louis Dreyfus – 14,7%, экспортировавшая в страну пшеницу. Замыкает же пятерку лидеров по итогам января-августа 2011 года Кения. Основными экспортерами в данную страну выступили Louis Dreyfus – 36,9% и Астон – 21,7%.

Итак, сегодня Россия обладает значительным экспортным потенциалом зерна. На данный момент зерно стало стратегическим экспортным продуктом для страны.

По оценкам экспертов, массовое производство продовольственной пшеницы является естественной специализацией России в мировом разделении труда. Экспортный потенциал российского зерна оценивается в перспективе в 10-12 млрд. долл. США в год.

Однако рекордные урожаи и объемы экспорта российского зерна показали не только успехи России, но и выявили ограничения для развития отрасли. Одним из основных препятствий для увеличения производства и экспорта зерна является устаревшая и не отвечающая современным требованиям инфраструктура зернового рынка.

Очевиден дефицит современных элеваторов, портовых терминалов, не удовлетворяет возросшим объемам перевозок внутренняя логистика. Инфраструктурные затраты несоразмерно высоки и приводят к снижению конкурентоспособности российского зерна на мировом рынке и сдерживают развитие зернового производства в России.

Для реализации экспортного потенциала российского зерна требуется быстрое решение 2-х основных задач:

- развитие структуры экспортно-ориентированных зерновых логистических коридоров.
- модернизация и увеличение пропускной способности зерновой инфраструктуры.

Выделим основные целевые показатели, которых необходимо достичь к 2015 году:

Для наращивания объемов экспорта российского зерна необходимо в первоочередном порядке развивать морские портовые перевалочные мощности, увеличив их пропускную способность:

- в Азово-Черноморском бассейне – на 10 – 12 млн. тонн.
- на Дальнем Востоке – на 4 - 5 млн. тонн.
- в Балтийском бассейне – на 3 млн. тонн.

По расчетам, модернизация зерновой инфраструктуры и увеличение конкуренции на рынке инфраструктурных услуг позволит к 2015 году снизить на 500 – 600 рублей (или до 20 долларов США) инфраструктурную нагрузку на каждую экспортированную тонну зерна, что значительно повысит конкурентоспособность российского зерна на мировом рынке.

Для полной реализации российского зернового потенциала потребуются формирование долгосрочного заказа на производство зерна под требования конкретных потребителей на основе экспортных стандартов качества. Это приведет к развитию специализации регионов по выращиваемым культурам с учетом их биоклиматического потенциала и транспортной доступности.

С 2010 года Министерство сельского хозяйства субсидирует строительство мощностей по хранению и первичной переработке зерна. Для повышения конкурентоспособности российского зерна, разработана программа развития логистики зернового рынка.

Таки образом, по оценкам Министерства сельского хозяйства к 2020 году объем экспорта российского зерна может составить до 40 млн. тонн ежегодно.

Важность экспорта для стабилизации внутреннего рынка зерна трудно переоценить. Дело в том, что экспорт зерна - это самый выгодный способ

санации излишков. А излишки неизбежны. Если сократить производство зерна до уровня внутренних потребностей, то любой неурожай будет угрозой не только экономической, но и социально-политической безопасности. Достаточно вспомнить неурожайный 2003-2004 год, когда рост цен на хлеб превысил средний индекс цен по продовольственной группе товаров. Правды ради отметим, что цены на хлеб не обогнали, а всего лишь догнали общий ценовой тренд, поскольку цены на хлеб многие годы административно сдерживались. Административное торможение хлебных цен сохранилось в ряде регионов, например, в Кемеровской области. В конечном счете, правительство РФ вынуждено было установить с 1 января по 1 мая 2004 г. экспортную пошлину (около 15-20%), что, однако, не остановило отток зерна за рубеж, поскольку экспортные контракты были подписаны заранее.

Импорт основных зерновых культур в Россию в течение нескольких последних лет имеет тенденцию к сокращению, за исключением, кризисного 2010 года, когда ввиду засухи России пришлось импортировать порядка 2 млн. тонн зерна, причем согласно первоначальным прогнозам специалистов эта цифра могла достигнуть более чем 3,5 млн. тонн зерна. Столь низких показателей в кризисной год удалось достигнуть за счет запрета, наложенного Министерством сельского хозяйства страны на экспортные поставки сельскохозяйственных культур за рубеж. Для сравнения отметим что, в засушливом 2003/04 сельскохозяйственном году Россия импортировала около 2,3 млн. тонн зерна, хотя кризис того времени был значительно менее существенным в сравнении с 2010 годом. В структуре российского импорта зерновой продукции стабильно доминируют крупнейшие страны-импортеры из СНГ. Согласно официальной статистике Минсельхоза порядка 55% объема импорта Россией зерна обеспечивает Казахстан, 15-16% , по 7-7,5% приходится на следующие страны: Украина, Беларусь, Германия и Польша.

Каковы же перспективы развития российского зернового рынка? Есть ли потенциал для дальнейшего наращивания производства зерна?

Практика многих передовых сельскохозяйственных предприятий, разработки научно-исследовательских селекционных институтов свидетельствуют о реальной возможности дальнейшего увеличения производства зерна, в первую очередь за счет повышения урожайности. Для этого не только отдельные хозяйства, но и районы, а также регионы в целом стали осваивать улучшенные и новые производственные системы. Так, урожайность 35-40 ц/га и более для многих хозяйств на протяжении длительного периода является стабильной нормой. Количество таких хозяйств увеличивается.

Повышение эффективности зернового производства и развитие рынка зерна на федеральном и региональном уровнях должны осуществляться, на наш взгляд, по следующим направлениям:

- всесторонняя, в том числе финансовая, государственная поддержка развития и функционирования зернового хозяйства на всех уровнях при равной доступности ее, что обеспечит возможность расширенного воспроизводства зерна и его реализацию на равных конкурентных условиях;
- эффективная система государственного регулирования рынка зерна, позволяющая неизбежно и своевременно применять, ослаблять или отменять регулирующие меры в зависимости от действия на конъюнктуру внешних и внутренних факторов;
- достаточные полнота, прозрачность и равная доступность рыночной информации при наведении и поддержании высокой дисциплины учета и отчетности всех субъектов рынка;
- свободный доступ на рыночное пространство отечественных товаропроизводителей и других участников рынка на всей территории страны;
- прозрачность и четкая регламентированность таможенно-тарифной политики, способствующей развитию производства и торговли;
- государственная поддержка развития рыночной инфраструктуры на федеральном и региональном уровнях;
- поддержание высокого уровня системы подготовки и повышения квалификации кадров, оплаты их труда, социальных гарантий и моральных стимулов;
- развитие эффективно функционирующей биржевой и транспортно-логистической систем торговли зерном и продуктами его переработки;
- создание эффективно действующей системы информационного обеспечения всех звеньев производства;
- использование различных форм и методов инвестирования, в том числе лизинга.

Важное значение имеет научное обеспечение развития зернового производства, которое предусматривает разработку и освоение в производственных условиях передовой системы семеноводства, энергоресурсосберегающих и экологически безопасных технологий возделывания традиционных культур, коренной поворот в использовании минеральных удобрений и средств защиты растений в отечественном растениеводстве, осуществление системы мер по дооснащению и коренному техническому перевооружению материально-технической базы зернового сектора и перерабатывающих отраслей.

Благодаря реализации этих мер будут созданы условия для расширенного производства в зерновой отрасли на основе реального платежеспособного спроса и, таким образом, значительного повышения валового сбора и объемов использования зерна.

Использованные источники:

1. Алтухов А.И. Зерновой рынок России / Алтухов А.И. Всерос. НИИ

- экономики сел. хоз-ва. – М., 2012.
2. Гажева Л.Н. Перспективы организации биржевого рынка зерна в России/ Успехи современного естествознания. - 2008 -№ 6.
 3. Батурина Н.А, Тарабанько А.К. Современное состояние и проблемы формирования рынка зерна // Научные записки ОрелГИЭТ. - 2010 - №2.
 4. Наризний И.Ф., Позднякова Е.И. Тенденции развития зернового рынка и эволюция организации государственного регулирования. – Вестник Тамбовского университета. Серия: Гуманитарные науки. -2009. -№ 12.
 5. Россия сохраняет право на ограничение экспорта зерна в условиях ВТО// <http://exp.idk.ru>
 6. Зерно раздора. Экспортные пошлины на зерно придется согласовывать с партнерами по ВТО // <http://www.ya-fermer.ru>
 7. На каких условиях Россия вступает в ВТО? // <http://www.frio.ru>

Шлячкова И.Р.

**Ульяновский государственный технический университет
научный руководитель – к.п.н., доцент Е.Ю.Пискунова**

PR-ТЕХНОЛОГИИ В ПРОДВИЖЕНИИ ИМИДЖА КОМПАНИИ С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ РАБОТОДАТЕЛЯ

Дефицит настоящих профессиональных высококлассных специалистов существовал всегда и в западных, и в российских компаниях. Особенно актуальна эта проблема сегодня. Складывается ситуация, когда примерно один и тот же круг специалистов, востребован сразу отовсюду.

В этой связи первостепенной задачей компании становится грамотно позиционировать себя на рынке. Суть - в том, что компания-работодатель позиционирует себя как некий продукт, и это позиционирование проводится в отношении ее сотрудников и рынка труда в целом.

В нашем исследовании мы будем рассматривать на практике стратегию создания имиджа организации на внутреннюю аудиторию. Исследование будет проводиться на примере ЗАО «Авиастар-СП», крупнейшей в стране авиастроительной компании.

Всего несколько лет назад необходимость в программе по привлечению и удержанию лучших сотрудников не показывала своей актуальности. На Ульяновском рынке и рынке рабочей силы компания «Авиастар» представляла собой огромную компанию со штатом 45 тысяч человек.

Естественно завод не проводил каких-то кампаний по продвижению своего бренда на рынке труда. Но сейчас, когда в связи с экономическим кризисом штат составляет всего 4 тысячи человек и работники не укладываются в срок с заказами. «Авиастару» нужно резко расширять поиски, ну или хотя бы удержать оставшихся работников.

Итак, проблема заключается в том, что с одной стороны ЗАО «Авиастар-СП» желает привлечь молодых специалистов и удержать

оставшихся сотрудников, с другой – PR-технологии для этого применяются недостаточно.

Стратегия компании «Авиастар» включает в себя ряд компонентов:

I. Исследования рынка.

Исследования, которые были проведенные компанией в 2007 году, показали: компания «Авиастар» известна в России исключительно, как бренд по строительству пассажирских самолетов, и то, каким образом видят компанию кандидаты, в то время было настоящей загадкой даже для профессионалов и специалистов в области анализа рынка труда.

Форумы для молодых специалистов, судя по исследованиям, также не имели достаточно точной и ясной информации. На таких форумах соискатели оставляли далеко не лестные, зачастую отрицательные отзывы о компании.[3]

Кроме цели – осуществить оценку имиджа компании на данный момент времени, перед исследованиями встал еще один ряд немаловажных задач:

1. Анализ основных черт восприятия отрасли;
2. Определение того, что осуществляет дифференцирование компании, как работодателя;
3. Выявление и раскрытие определения «успешная карьера».

Кроме того, определялись предпочтительные rg-коммуникации:

1. Какие именно источники информационных данных о работе предпочтительнее;
2. Какие rg-проекты обеспечивают максимальный охват целевой территории;
3. Влияет ли окружение на принятие решений о поиске работы.

Если ориентироваться на долгосрочные перспективы обеспечения компании потоком кандидатов, «Авиастар» осуществлял свои исследования в основном в сфере студенческого рынка труда.

Так же проводились работы в области анализа рейтинговых позиций лучших работодателей, а также выявлялись различные конкурентные преимущества компании и слабые стороны перед конкурентами.

Исследования дают возможность ясно выстроить цепочку, основным и конечным звеном которой будет являться основная цель создания и реализации стратегических процессов создания имиджа работодателя. Кандидат, который осуществляет процесс поиска работы, – по сути, тот же покупатель. Когда разнообразия товаров нет, он покупает то, что есть на рынке. Если же продуктов слишком много, он начинает выбирать между предложениями разных компаний. И в этот момент каждый работодатель хочет обратить на себя внимание и как-то повлиять на его выбор. По аналогии с «customer value proposition» (CVP, предложение ценности покупателю) работодатель создает «employee value proposition» –

предложение ценности соискателю (EVP). Фактически компания продает карьеру в качестве продукта.[1]

Для начала «Авиастар» определился с требованиями к своим потенциальным «покупателям». Его сотрудники должны иметь среднее/высшее профессиональное образование, желателен опыт работы, трезвый ум. В тоже время у «Авиастара» нет преимущества в зарплате перед другими заводами. Поэтому EVP «Авиастар» составляет:

- Профессиональное развитие;
- Ответственность и преодоление себя;
- Работа в многонациональной команде.

Итак, как уже отмечалось выше, «Авиастар» больше сосредоточился на молодых специалистах – студентах и выпускниках с опытом работы до трех лет. В начале 2007 года компания провела исследование и установила, что больше всего молодых специалистов интересуют карьера, обучение / развитие и хороший компенсационный пакет, что, в общем-то, совпадает с EVP «Авиастара». Оставалось только придумать, как и с какими продуктами подступиться к этой аудитории.

Далее перечислим и охарактеризуем технологии, которые компания выбрала для общения с целевой аудиторией.

Инструменты:

Открытая коммуникация: презентации, сайт компании, официальные заявления, участие в мероприятиях.

Креативный материал: буклеты и брошюры, стенды, модули.

Практические примеры:

- предприятие проводит целевой набор на подготовку специалистов в профильных учебных заведениях.
- Ежегодно заключаются договоры со студентами в соответствии с действующим Положением о заводской стипендии им. А.С.Сысцова.
- Проводиться стажировка для вновь принятых и не имеющих опыта работы специалистов.
- Действуют модели адаптации молодых рабочих (учеников) на предприятии.
- На предприятии существует профессиональная подготовка по профессиям, востребованным в ЗАО "Авиастар-СП" по системе ученичества в соответствии с действующими Положениями. На период ученичества производится дополнительная оплата за выполненную сдельную работу. [2]

В результате исследования, автор сформулировал следующие выводы:

1) Базой для формирования имиджа организации является в первую очередь работа с персоналом внутри компании. Ключевая составляющая — корпоративная культура, обучающие и командообразующие программы. Предоставление для перспективных сотрудников возможности карьерного роста и регулярный пересмотр компенсационного пакета — неотъемлемая

часть работы компании, которая хочет занимать высокие позиции на рынке труда.

2) Как известно, элементами грамотной рекламной кампании являются исследования рынка и изучение своей аудитории, формирование месседжей рекламной кампании и выбор рекламоносителей. Формируя имиджевые способности конкретного работодателя использовать как арсенал рекламного и PR-инструментария (участие в тематических мероприятиях, работа с общественным мнением, участие в конференциях и круглых столах).

Использованные источники:

1. Лисицын Д. Карьера на продажу// Секрет фирмы – 2008.-№ 17.- С. 26-27
2. <http://www.aviastar-sp.ru>
3. <http://www.jobfair.ru>

*Шуклина З.Н.
Бекишева Х.Х.*

ПРЕДПОСЫЛКИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ КЛИЕНТООРИЕНТИРОВАННОГО ПОДХОДА В РЕГИОНАЛЬНОМ МАРКЕТИНГЕ ИННОВАЦИЙ PREREQUISITES FOR USING A CLIENT- REGIONAL APPROACH TO MARKETING INNOVATION

Аннотация

Региональный маркетинг инноваций формируется на основе предпосылок, включающих развитый рынок и конкуренцию, превышение предложения над спросом и активное поведение клиентов по отношению к выбору инноваций. Клиентоориентированный подход связан с усилением доминанты удовлетворения потребностей клиента при выборе и коммерциализации инновации. Построение маркетинга инноваций осуществляется на основе выделения и акцентирования региональных особенностей, повышения коммерческой устойчивости на рынке, конкурентоспособности инновации и качественного профессионального использования концепций и функций маркетинга.

Ключевые слова: региональный маркетинг инноваций, предпосылки, клиент, клиентоориентированный подход, продажи инноваций, диффузия, трансфер технологий и коммерциализация.

Инновационное развитие регионов опирается на активное использование маркетинга при продвижении инноваций потребителям. Используя маркетинг в управлении бизнесом для повышения инновационной активности и конкурентоспособности, предприниматель в различной степени привлекает и задействует концепции, принципы и функции маркетинга. Если маркетинг выделяют как концепцию, то акцентируется основной замысел в направлении анализа, планирования и управления производством, спросом и продажей (сбытом). При

использовании концептуальных параметров маркетинга выделяется цель инновационной деятельности производителя на рынке. Кроме того особую важность приобретают условия использования маркетинга, когда инновационная деятельность основана на знаниях потребительского спроса на новые продукты, законах развития рынка и особенностях функционирования рынка данной инновации. Тогда маркетинг инноваций становится концепцией адаптации инновации к спросу потребителя, что не исключает появления новых товаров и услуг, эксклюзивно и новаторски разработанных и предлагаемых покупателю для решения его проблем и удовлетворения особых нужд.(1)

Маркетинг инноваций представляет собой системный подход производителей к управлению производством инноваций и посредников (продавцов) к управлению реализацией инноваций, а также покупателей к управлению купленными инновациями. Это процесс, который включает в себя планирование производства инноваций, исследование рынка, налаживание коммуникаций, установление цен, организацию продвижения инноваций и развертывания служб сервиса [1, с. 130]. В России используется только 8-10% инновационных идей; в США – 62%; в Японии – 95% [2, с. 53]. Маркетинг инноваций имеет дело только с новыми продуктами и новыми технологиями (операциями). Его особенности обусловлены наличием новых продуктов и новых операций (технологий), выставляемых на продажу.

Любой производитель производит новые продукты и/или операции с целью их быстрой продажи. Продажа позволяет ему не только получить деньги (капитал), но и усилить свой имидж, поднять рейтинг, обеспечить благополучное финансовое состояние в будущем, четко выявляя потребности своих покупателей и удовлетворяя их. В регионе становление маркетинга связано с состоянием конкуренции в отраслях и сферах деятельности, уровнем жизни и платежеспособностью населения, ориентацией предпринимателей и бизнеса на инновации и клиентов.

Маркетинговая деятельность в области инноваций означает управление спросом на инновации на основе классификации спроса, анализа рыночных возможностей, разработки и применения маркетинговых комплексов (ценовая политика, коммуникационная политика, диффузия инноваций). Она начинается с разработки схемы классификации спроса на новые продукты и операции. Такая классификация спроса создает основу для изучения спроса, сегментирования рынка инноваций, отбора целевых сегментов и для позиционирования инноваций на рынке. В основу классификации спроса могут быть положены, например, следующие признаки: интересы и привычки покупателя; психофизиологическую реакцию покупателя на новый продукт; реакцию поведения покупателя на инновации; степень удовлетворения потребностей покупателя [2, с. 82].

Маркетинг инноваций как функция менеджмента направлен на эффективную реализацию инновации, применяет программно-целевой метод планирования и системный подход к управлению реализацией инноваций. Он предполагает изучение рынка и приспособление к функционированию рынка в данный момент и воздействие на него, а также означает активные действия продуцентов, продавцов и покупателей на рынке реализации данной инновации.

Появление и развитие маркетинга инноваций можно оценить с учетом основных предпосылок: в каком соотношении находится предложение и спрос на инновации, какова конкуренция на рынке инноваций, кто является покупателем, и какова его платежеспособность, кто предлагает инновации, на каких условиях и по какой цене.

Маркетинговая деятельность начинается с определения потребностей покупателя инновации. Затем производится комплексное исследование рынка, которое целесообразно начинать с сегментирования рынка, что означает разбивку рынка на четкие группы продавцов и покупателей по различным признакам. Сегментирование рынка служит основой для капитального исследования рынка по секторам. Целью этого исследования является выявление спроса, его емкости и рыночных возможностей, определение перспектив дальнейшего улучшения и расширения вида новых продуктов, технологий, а также позиционирование инновации [2, с. 202].

Учитывая, что маркетинг инноваций – это целевой маркетинг, можно подчеркнуть его основы на выборе определенного сегмента рынка с последующей разработкой инноваций и комплексов маркетинга применительно к данному сегменту. Характерной чертой целевого маркетинга является направленность его не на весь рынок и не на его отдельные звенья, а на его отдельные части (сегменты), которые заранее выбираются на основе сегментации рынка. Это позволяет сосредоточить внимание и сконцентрировать маркетинговые исследования на конкретном сегменте рынка, обеспечивающем наибольшую прибыль для продуцента, продавца и покупателя инноваций.

Важное место в этом процессе занимает план маркетинга инноваций, представляющий собой документ с необходимыми сведениями об инновации, о секторе рынка, о рынке инновации, о конкурентах, о целях и задачах продуцента и продавца в области маркетинга, о средствах их решения (трудовые, материальные, информационные ресурсы и т.п.). В плане маркетинга инновации определяется, какой вид инновации, на какой территории и по какой цене следует продавать в данный период времени. План маркетинга связывает между собой многие сферы внутрифирменного планирования: планируемые объемы затрат материальных ресурсов, денежных средств, рабочей силы, информационных ресурсов, объемы предполагаемых денежных поступлений и чистой прибыли.

В стратегии маркетинга целесообразно выделить следующие концепции:

- 1) сегментации рынка;
- 2) выбора целевого рынка («ниши» рынка);
- 3) выбора методов выхода на рынок;
- 4) выбора маркетинговых средств;
- 5) выбора времени выхода на рынок.(4)

Сегментация рынка представляет собой деление рынка на отдельные звенья (сегменты). Для каждого такого звена (сегмента) характерна своя специфика, особенности функционирования, свои правила совершения сделок с продуктами и т.п. На этих сегментах выступают группы потребителей, имеющие различные потребности, свой потребительский стереотип и поведение. В условиях конкуренции ни один хозяйствующий субъект не может удовлетворить все потребности рынка в определенном продукте. Поэтому он сосредоточивает все свои возможности, ресурсы и усилия на каком-то определенном сегменте рынка (т.е. «нише» рынка). Этот процесс называется выбор целевого рынка, или выбор своей «ниши» рынка [1, с. 144].

В настоящее время в маркетинге, менеджменте, экономике России все более пристально изучается развитый Ричардом Кохом "принцип Паретто" - соотношение 20/80: примерно 20 % причин создают примерно 80 % последствий, 20 % населения владеет 80 % средств, 20 % усилий и времени достаточно, чтобы получить 80 % результата и главное, 20 % клиентов приносят 80 % прибыли. Выделяют интенсивную и экстенсивную составляющую: 20 % клиентов - 80 % прибыли, 80 % клиентов - 20 % прибыли. Если учесть относительную монолитность для поставщика 20 % лучших клиентов, то получается, что компания находится в сильной зависимости от дискретной группы клиентов. Если учесть, что по мировой статистике около 20 % клиентов ежегодно меняют поставщика, необходимость усиления лояльности лучших клиентов усиливается. (1)

С учетом понимания сущности управленческой инновации мы определяем систему управления взаимоотношениями с клиентами как целостную систему построения уровня и качества обслуживания клиентов. Такая система инновационного управления взаимоотношениями с клиентами включает не только инновации в обслуживании клиентов, но инновации в управлении, инновации в технологиях продаж и сами инновационные продукты. Управление взаимоотношениями мы понимаем как комплекс маркетинговых приемов в менеджменте, с помощью которых строятся связи, налаживаются отношения, выявляется спрос и пожелания клиентов, поступает и обрабатывается информация по учету, оценке и контролю движения товаров и клиентов.

Понятие «Клиент» в маркетинге трактуется расширительно и включает людей и организации, имеющие отношение к данному бизнесу. Их

количество зависит от обстоятельств и условия развития. Например, в инновационно активном регионе спрос на инновации выстраивается динамично и поэтапно, воспринимаясь всеми слоями населения. Понятно, что если инноватор доводит работу только до продажи лицензии на свое изобретение, то у него Клиентов меньше, чем у его коллеги, планирующего производить и продавать продукты. От покупателя, в конечном счете, зависит коммерческий успех проекта: если он покупать не будет, то весь проект не имеет смысла. Покупатель купит инновацию только тогда, когда убедится, что продукт ему нужен для решения проблем и удовлетворения его потребностей, поэтому формирование этой убежденности и способность ее уловить являются основным делом маркетологов. Следует учитывать, что покупателей- пользователей может быть несколько, поскольку одна и та же технология может найти воплощение в разных продуктах, а для продукта можно найти несколько применений на разных рынках. Поиск своего покупателя и применений для технологии – это творческая маркетинговая задача, а каждое новое решение и применение означает новый рынок и новые прибыли, что может заинтересовать другого потенциального Клиента инновационной фирмы – инвестора. Инвестор интересуется возможностью заработать на проекте. Именно к нему маркетолог обращается через убедительное экономическое и маркетинговое описание достоинств идеи, технологии, продукта и его применений. (2)

Если продукты продаются через посредников (дистрибьюторов, дилеров, магазины и пр.), то важно понимать, что все перепродавцы находятся на рынке только одного продукта и реализуют возможность заработать на перепродаже. Таким образом, инноватору придется иметь дело не с одним, а, как минимум, с двумя разными Клиентами, которым он будет предлагать разные продукты, используя разнообразные маркетинговые подходы.

В научной литературе можно встретить массу примеров краха проектов, которым предварительные исследования предсказывали огромный успех; и массу примеров триумфа товаров, которым исследования предрекали полный провал. Так, исследования показали, что рынок никогда не примет курьерскую почту (слишком дорого) и автоответчики (слишком обезличено) [2, с. 146]. Настоящий маркетинг инноваций делается в сознании Клиента, часто индифферентного, заваленного предложениями, уставшего от информационного шума, напора программ лояльности и CRM, и к тому же вооруженного Интернетом. Для работы с таким Клиентом нужны специалисты с особым маркетинговым мышлением. Как отмечает экс-президент Apple Computers Джон Скалли: «Хороший маркетолог должен быть концептуально интуитивным. Он должен быть невероятно изобретательным в поиске различных подходов. Некоторые из лучших

маркетологов – это люди без маркетингового образования, которые просто хорошо умеют думать» [3, с. 102].

Для маркетинга инноваций важно умение не только думать за Клиента, но и чувствовать (эмоциональный анализ), для этого нужны логика и интуиция, воображение, изобретательность и методика. Работая с изобретателями, инновационные маркетологи сами должны быть изобретателями. Основой изобретательности маркетолога является его творческое маркетинговое мышление. Ментальность творческого клиентоориентированного маркетолога напоминает ментальность венчурного инвестора. Современный Клиент предпочитает сам контролировать процесс своей покупки, поэтому квалифицированный маркетолог-психолог должен не продавать, а помогать Клиенту выбирать и покупать инновационные продукты. Для этого сначала тщательно анализируются все исходные материалы и сведения, связанные с товаром и покупкой Клиентом данного продукта, выделяя особенно маркетинговые коммуникации. (3)

В маркетинге и коммуникациях словом «продажа» также называют искусство убеждать, «продавать» свои идеи. «Продавцом» можно назвать и маркетолога, который творчески интерпретирует и создает информацию. Когда рекламиста называют отличным «продавцом», это означает, что он умеет делать продающую рекламу, при чем сама продажа должна быть целью и доминантой всей фирмы, а не только отдела продаж. Многие Клиенты не доверяют тому, что говорят фирмы о себе и своих продуктах; они больше доверяют независимым источникам. В этом случае маркетолог должен привести подтверждения и доказательства исключительности продукта и репутации самой фирмы: данные испытаний, отзывы потребителей и СМИ, выставочные отзывы, рекомендации журналов, призы, т.е. все, что повышает уровень доверия клиента к маркетинговым материалам.

Созданную продающую информацию надо донести до Клиента, используя наиболее эффективные каналы (или инструменты продаж). Их обычно называют маркетинговыми коммуникациями. Прежде чем планировать дорогостоящие коммуникационные программы, важно продумать все имеющиеся бесплатные и малозатратные возможности, например, использование Интернет - сайта. В руках творческого «продавца» сайт может отлично работать: на Западе в ряде товарных категорий Интернет-продажи достигают 90% [2, с. 209].

Квалифицированного продавца отличает чуткое отношение к Клиенту, маркетинговая подготовка, умение консультировать. Такой продавец знает продукты фирмы, историю фирмы и отрасли, ответы на типичные возражения Клиентов и технику продаж, умеет использовать для своей презентации любое отведенное ему Клиентом время и творчески сочетает устные презентации с письменными материалами. Эффективность

продавцов-консультантов определяется не только их личной квалификацией, но объемом и качеством их маркетинговой поддержки [3, с. 127]

На определенном этапе коммерциализации инноваций важно принять решение, что именно продавать: лицензию, наукоемкие полуфабрикаты, услуги, идеи или готовый продукт? Это решение связано с разными вопросами: финансовыми, психологическими, юридическими, организационными, кадровыми, производственными и маркетинговыми. На Западе принято прекращать работу над проектом и продавать продукт на том этапе, на котором заканчиваются основные компетенции фирмы. Коммерциализация предполагает также умение превращать изделие в продукт, такой процесс называют продуктизацией. На всех стадиях работы над продуктом маркетологи должны возвращаться к продающим моментам, предлагая, изобретая, экспериментируя. Отстаивая интересы Клиента, не следует бояться конфликта с разработчиками.(3) Маркетологи должны настаивать на том, чтобы изделия проходили апробацию, а полученные отзывы обеспечивали доработку и доведение продукта до нужного уровня.

Отметим, что в российской практике применение маркетинга инноваций зависит также от особенностей региона, причем оценка инновационного потенциала регионов приводится в ежегодных исследованиях национального рейтингового агентства «Эксперт РА». Однако в данном случае оценка не может дать полного картины инновационного развития, поскольку представляет собой лишь ранги регионов по инновационному потенциалу и выступает составляющей частью инвестиционного потенциала субъектов. Поэтому возрастает значение исследований инновационного и маркетингового потенциала по каждому региону с учетом геополитических и социально-экономических особенностей и предпосылок, состояния и перспектив развития отраслей и рынков. В этом случае важно подчеркнуть значение личности в экономике, менеджменте и маркетинге, важность интеллектуального и мировоззренческого потенциала новатора, продавца и потребителя.

Развитая рыночная и конкурентная среда позволит снизить издержки для производителей, установить низкие цены для потребителей, повысить качество обслуживания, услуг и продукции, расширить ассортимент товаров и услуг, усилить степень удовлетворения Клиентов и активности новаторов. Такая рыночная среда характеризуется развитой институциональной структурой, присутствием в регионе большого количества хозяйствующих субъектов различной организационно-правовой формы, уровнем конкуренции между ними, наличием множества межрегиональных и международных связей региона, отсутствием барьеров (административных, экономических и т. д.), эффективным государственным регулированием экономики региона.(2)

Итак, формирование и использование маркетинга инноваций в регионе в своей основе имеет ряд предпосылок, которые связаны тесным контактом с клиентом, особенностями жизненного уклада и миропонимания, с постоянным и динамичным изучением его потребностей и реакций на новые товары и услуги.

Использованные источники:

1. Богалдин-Малых В.В. Бизнес-стратегии и операционный маркетинг на рынке услуг: МПСИ Модэк, 2008.-608с.
2. Джеймс П. Эндрю. Возврат на инновации. Практическое руководство по управлению инновациями в бизнесе. Издательство: Гревцова: 2008-304с.
3. Управление технологией и инновациями в Японии. Издательство: Волтерс Клувер, 2009.- 512 с.

*Шуклина З.Н., доктор экономических наук
профессор кафедры таможенного дела и маркетинга
Брянский государственный университет*

**ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИОННЫМИ
ПРОЦЕССАМИ НА ОСНОВЕ СИНЕРГЕТИЧЕСКОГО ПОДХОДА**

Формирование инновационной экономики зависит от качества и скорости протекания всех процессов, прямо или косвенно связанных с целями развития, ресурсным потенциалом, информационными потоками и мотивацией новаторов и потребителей инноваций. Факторы построения системы и организации механизма управления процессами обуславливают эффективность и синергетический эффект развития экономики.

Процесс управления инновациями осуществляется через движение информации: внешней, командной, о состоянии объекта управления до управления им и после управления и др. Движение информации означает процесс сбора, хранения, переработки, передачи информации, контроля ее движения и оценку результативности ее использования для воздействия субъекта управления на объект управления. Характеристика инновационного процесса как объекта управления включает три аспекта: 1) раскрытие содержания инновационного цикла; 2) четкое представление об инновациях по их предметному (вещественному) содержанию; 3) выявление особенностей инновационной деятельности и научно-технических разработок, направленных на создание новшеств. [1]

Стимулирование экономического роста напрямую связано с увеличением интенсивности инновационной деятельности на уровне каждого субъекта и объекта, включая предприятия, и оценивается прогнозной прибылью от вложений в исследования и разработки.(6) Под инновационной деятельностью мы понимаем продуктивную деятельность коллектива, направленную на реализацию в общественно-экономической практике производственно-технических достижений - инноваций, применения

существующих прогрессивных технологий, систем, машин и оборудования на базе использования и внедрения научно-технических достижений отечественной и мировой науки и техники. Деятельность может обеспечить устранение разрыва между имеющимся объемом и уровнем уже полученных и проверенных научно-технических достижений и их применения на развиваемых (создаваемых) предприятиях. Насыщение инновационной активности является важнейшим условием формирования эффективной инновационной экономики. Именно эффективность характеризует позитивный результат и перспективы развития.

Эффективность управления инновационным процессом может быть оценена экономическими, социальными, информационными, прямыми и косвенными показателями. По виду эффекта различают научно-технические, экономические, социальные, экологические, информационные и политические инновации. Однако для обобщенного понимания уровня и эффективности развития важно оценивать синергетическую эффективность, формируемую по совокупному интегрированному расчету эффектов и затрат, скорректированных во времени и пространстве. В этой связи актуальна оценка состава и структуры предпосылок и факторов инновационности с позиции кумулятивно-сингулярного развития процессов. Кумулятивность или постепенно накапливаемый или накапливающийся, суммирующийся со временем эффект и сингулярность как взрыв нанотехнологии, биотехнологии и компьютерной технологии отражают состояние и перспективы управления инновациями. Наступление сингулярности подготовлено экспоненциальным развитием передовых технологий. Причем синергия как суммирующий эффект взаимодействия двух или более факторов, характеризующийся тем, что их действие существенно превосходит эффект каждого отдельного компонента в виде их простой суммы, способствует пониманию качественных трансформаций в управлении. Факторы качества управления имеют долю в суммарном процессе, а сам инновационный процесс не может быть явлением разрозненных процессов и явлений, проявляет синергизм совместно взаимодействующих протекающих явлений и процессов на системном уровне в процессе системогенеза.[5]

Синергетический подход мы понимаем как методологическую ориентацию в познавательной и практической деятельности предполагающую применение совокупности идей, понятий и методов в исследовании и управлении открытыми нелинейными самоорганизующимися системами. Синергетические эффекты возникают в экономических системах, социальных группах, политических организациях, различных общественных и спортивных объединениях, когда разнообразие социальных, политических или личных качеств участников этих групп, организаций и объединений сливается таким образом, что возрастает степень их объединенного действия. [5] С учетом этого мы оцениваем

синергетический подход в управлении инновационными процессами, уделяя первостепенное значение целевой направленности и слагаемым ресурсам и предпосылкам развития.

Случайность, необратимость, нелинейность и неустойчивость являются следствиями или характеристиками этих процессов. Самоорганизация в сложных и открытых или диссипативных системах, к которым относится жизнь, разум, наука и инновации, приводят к необратимому разрушению старых и к возникновению новых структур и систем, что обуславливает наличие «стрелы времени», проникающей в природу и во все сферы деятельности человека. Увеличение беспорядка, или энтропии, с течением времени - это одно из определений «стрелы времени» или возможности отличить прошлое от будущего, определить направление времени. [5] В этой связи актуально оценивать управление инновационными процессами с учетом сингулярности, кумулятивности, целевого направления движения и расхода времени.

Характеристика инновационного процесса как объекта управления включает три аспекта: 1) раскрытие содержания инновационного цикла; 2) четкое представление об инновациях по их предметному (вещественному) содержанию; 3) выявление особенностей инновационной деятельности и научно-технических разработок, направленных на создание новшеств. Управлять каким-либо процессом можно, только когда известны основные направления его развития, познаны особенности и закономерности объекта управления. Целями управления инновационным процессом являются:

- непрерывное обновление ассортимента и номенклатуры выпускаемой продукции, а также применяемой техники, технологии, маркетинга и методов организации и управления производства;
- дальнейшее развитие научного и научно-технического потенциала страны, создание и активизация научного потенциала.

Управление как функция системы, направленная на выживание этой системы посредством координации, организации, упорядочения элементов данной системы, как между собой (внутри себя), так и с внешней средой представляет собой деятельность субъекта, направленную на изменение состояния объектов и (или) субъектов (в том числе и себя), по заранее продуманному плану действий.

В основе любого управления непременно лежит целеполагание, заключающееся в постановке генеральной цели и совокупности целей (дерева целей) в соответствии с сущностью и характером решаемых проблем, назначением (миссией) системы, стратегическими установками. Для инновационного развития основными целями могут быть: 1) превращение инноваций в основной источник экономического роста через повышение производительности всех факторов производства во всех секторах экономики, 2) расширение рынков и повышение конкурентоспособности продукции через создание новых отраслей, наращивание инвестиционной

активности, роста доходов населения и объемов потребления, 3) обеспечение дополнительных 0,8 процентных пункта ежегодного экономического роста сверх «инерционного» сценария развития, начиная с 2015 года, 4) экономический рост расширит возможности для появления новых продуктов и технологий, 5) увеличить государству инвестиции в человеческий капитал (прежде всего, в образование и фундаментальную науку), в поддержку инноваций.

Создание национальной инновационной системы позиционируется как путь к достижению поставленных задач. Объектом управления в инновационном менеджменте являются инновации (продукты и операции), инновационный процесс и экономические отношения между участниками рынка инноваций (продуцентов, продавцов, покупателей). В зависимости от направления инновационного развития можно выделить основные объекты управления: саму инновационную разработку, маркетинг, лояльность к инновациям.

Управление инновационным процессом осуществляется на основе общих принципов управления и специфических принципов, обусловленных особенностями инноваций и содержанием инновационной деятельности. Последние важны для формирования самой системы управления инновационным процессом, т. е. для построения эндогенной системы управления. К специфическим принципам управления инновационным процессом относятся принципы гибкости, учета фактора времени, комплексности, учета неопределенности инновационных работ, учета их творческого характера. Методы управления инновационным процессом подразделяются на административные, организационно-плановые, финансово-экономические и социально-психологические.

ТАБЛИЦА 1- Составные элементы синергетического подхода в управлении инновациями

Идеи	понятия	принципы	методы
Конструктивная роль хаоса	случайность	Организации знаний и усилий при взаимном усилении	Традиционный подход к выявлению соотношения затрат и результатов
Значение неустойчивости и устойчивости, необходимости и случайности	необратимость	Достижения сверхаддитивного эффекта, когда «целое больше суммы отдельных частей»	прямые суммарные показатели деятельности отдельных блоков интегрированной структуры
Невозможность полного и точного прогноза	кумулятивность	Прибыль после слияния двух компаний может превосходить сумму прибылей этих компаний до объединения	прямые показатели эффективности объединения в целом
Нелинейность, открытость и неравномерность	нелинейность	Факторы качества жизни и самого процесса жизни имеют долю в суммарном процессе, а	затратный, рыночных сравнений (аналоговый), доходный метод

сть		сама жизнь отражает синергизм совместно взаимодействующих и протекающих явлений	
Резонансное воздействие и кумулятивность	открытость	многовариантное и неоднозначное поведения многоэлементных структур или многофакторных сред	Оценка качества управления, BSC
Исторической, инновационной и технологической сингулярности	самоорганизация	Движения от элементарного и примитивного — к сложносоставному и более совершенному	Сценарное мышление
	Неустойчивость	Возникновение нового порядка и усложнение систем через флуктуации (случайные отклонения) состояний их элементов и подсистем	Диалоговое типирование
	сингулярность	Самоорганизация может произойти лишь в системах достаточного уровня сложности с критическими параметрами связи и высокими значениями вероятностей своих флуктуаций.	Оценка инновационного рычага или рывка

Все экономические процессы протекают во времени, т.е. имеют начало, движение вперед, развитие и окончание. Любые товары и услуги проходят через ряд стадий, которые в совокупности представляют собой разновидность жизненного цикла. Жизненный цикл инновации также реализуется за определенный период времени, в течение которого инновация обладает активной жизненной силой и приносит производителю и/или продавцу прибыль или другую реальную выгоду.

Концепция жизненного цикла инновации играет принципиальную роль при планировании производства инноваций и при организации инновационного процесса. Сущность роли заключается в том, что концепция жизненного цикла инновации вынуждает руководителя хозяйствующего субъекта анализировать хозяйственную деятельность, как с позиции настоящего времени, так и с точки зрения перспектив ее развития; обосновывает необходимость систематической работы по планированию выпуска инноваций, а также по приобретению инноваций; является основой анализа и планирования инновации. При анализе инновации можно установить, на какой стадии жизненного цикла находится эта инновация, какова ближайшая фаза, когда начнется резкий спад и когда закончится развитие, на каком уровне окажется фаза зрелости и ухода с рынка. [3]

Управление инновационным процессом осуществляется на основе общих принципов управления и специфических принципов, обусловленных особенностями инноваций и содержанием инновационной деятельности.

Последние важны для формирования самой системы управления инновационным процессом, т. е. для построения эндогенной системы управления. К специфическим принципам управления инновационным процессом относятся принципы гибкости, учета фактора времени, комплексности, учета неопределенности инновационных работ, учета их творческого характера.

Эффективное управление инновациями (инновационный менеджмент) во многом зависит от инновационного цикла, правильного выявления границ его составных частей и их содержания, а также познания закономерностей их развития. Важной характеристикой инновационного цикла является оценка последовательного и непрерывного процесса, совершающегося во времени и состоящего из логически взаимосвязанных стадий и этапов. Инновационный цикл включает следующие звенья: наука – производство – реализация- потребление (исследование – производство – продажа- потребление). Каждый цикл обладает относительной самостоятельностью, но цикличное протекание предполагает динамику и взаимосвязанность. Исследуя экономические изменения в факторах производства, И. Шумпетер предложил схематическую картину сложной циклической модели. Толчок развитию дают не только внешние факторы, но и внутренние, которые изнутри вызывают неравновесие рыночной системы (хозяйственного кругооборота).[2]

Сущность управления инновационным процессом (в узком смысле) заключается в целенаправленном воздействии на процесс исследований, проектно-конструкторских (проектно-технологических) разработок и освоения новшеств (нововведений) в целях сокращения затрат и сроков выполнения и в конечном счете повышения эффективности (экономической, социальной, экологической). В общем виде сущность управления может быть раскрыта с точки зрения экзогенной системы управления инновационным процессом.

Управление инновационным процессом осуществляется на основе общих принципов управления и специфических принципов, обусловленных особенностями инноваций и содержанием инновационной деятельности. Специфические принципы важны для формирования самой системы управления инновационным процессом, т. е. для построения эндогенной системы управления. К специфическим принципам управления инновационным процессом относятся принципы гибкости, учета фактора времени, комплексности, учета неопределенности инновационных работ, учета их творческого характера.

Эффективное управление инновационным процессом реализуется через инновационный механизм, который представляет собой совокупность организационных, управленческих, финансово-экономических, правовых, информационных, технических и морально-психологических факторов во взаимосвязи и взаимодействии, способствующих успешному осуществлению

инновационной деятельности и повышению эффективности результатов. Из этого определения вытекает, что элементами (составляющими) инновационного механизма являются:

- 1) организационные формы инновационных отношений;
- 2) методы управления инновациями;
- 3) методы финансирования инноваций;
- 4) методы оценки эффективности результатов инноваций;
- 5) порядок формирования и использования инновационных фондов (централизованных и децентрализованных, федеральных и региональных);
- 6) инновационное законодательство;
- 7) морально-психологические методы воздействия на инновационную активность;
- 8) меры информационно-технического оснащения инновационного процесса.[6]

В условиях глобализации экономики происходит значительное усиление связей между отдельными людьми, организациями и государствами, растет взаимозависимость между ними. Человечество развивается, расширяя свои связи и контакты, осознает себя как единая общность. В этой связи проявляются позитивные последствия процесса глобализации:

- стимулирующее влияние на экономику: появление возможности создавать товары в тех регионах мира, где их производство обойдется дешевле; возникновение возможности реализации товара там, где это даст максимальную выгоду; снижение издержек производства; появление возможностей для дальнейшего развития производства; рост прибыли; концентрация усилий на разработке новых передовых технологий; плодами НТР могут воспользоваться страны, не имеющие возможности вести собственные научно-технические исследования;
- сближение и стимулирование учета интересов государств и предостережение их от крайних действий в политике;
- возникновение социокультурного единства человечества.[3]

В этих параметрах и проявлениях содержатся эффекты, включаемые в синергетический эффект и эффективность на уровне глобальной экономики.

Управление рассматривается как обобщенное целенаправленное (т.е. для достижения цели) воздействие на объект, осуществляемое разнообразными способами — путем трансформации связей в системе, введением новых элементов или действий, коррекцией алгоритмов управления, варьированием параметров и т.п. Управлять процессами в системе менеджмента — это значит применять определенные усилия воздействия на процесс для достижения им определенных целей. Очевидно, что без такого воздействия процесс не приведет к цели. В данном контексте (контексте систем качественного менеджмента) управлять нужно именно деятельностью для достижения результата (получение продукта,

удовлетворяющего заданным требованиям), а не самим результатом (продуктом, управление которым в случае его материального воплощения может сводиться только к его перемещению в пространстве). [4]

Одним из самых известных в менеджменте качества способов управления является следование циклу Деминга (Шухарта-Деминга) PDCA. Он состоит из четырех шагов: Plan - Определение целей и мероприятий, Do - Проведение запланированных мероприятий, Chek - Проверка проведения мероприятий, ACT - Оценка и реакция на новую ситуацию. Суть управления сводится к изменению целей, планов, формирование новых плановых мероприятий и пр. по итогам проверки выполненных работ. Оценка управления проводится на различных уровнях по-разному. В задачах стратегического управления (управления эффективностью бизнеса) она успешно может проводиться с использованием системы сбалансированных показателей BSC. Такая система показателей деятельности, сгруппированных по четырем аспектам, или перспективам, работы компании — финансы, клиенты, внутренние бизнес-процессы, обучение и развитие. Концепция BSC задумывалась именно как расширенная система измерения эффективности деятельности компании. На тактическом уровне для оценки управления можно использовать KPI - ключевые показатели эффективности. Это показатели, которыми оценивается результативность и эффективность действий, функций управления, эффективность конкретной производственной (и другой) системы, т.е. степень достижения поставленных перед системой целей. При управлении отдельными процессами на оперативном уровне необходимо формулировать цели процессов и показатели их достижения с тем, чтобы управленческие усилия направить на приближение к цели, её достижение. Поэтому выбор цели каждого процесса является важной задачей системы менеджмента. При отсутствии четко выраженной цели невозможно управлять процессом и всей системой в целом.

Только при обеспечении управляемости всех процессов можно говорить об управляемости организации, о возможности достижения тактических и стратегических целей, о выборе той или другой методологии развития ("20 ключей", "бережливое производство", шесть сигм" и т.д. и т.п.). Управление процессами – это азбука любой системы менеджмента, а без азбуки невозможно двигаться вперед, о чем к сожалению часто забывают "передовые" организации, сразу стремящиеся к "сияющим" (как нередко потом оказывается – к "зияющим") вершинам менеджмента ("шесть сигм" и т.д.). [5]

Самоорганизация в природе обеспечивается всеми ее законами и силами, являясь сама ее основным законом. Заслугой синергетики является то, что она признала нашу Вселенную открытой. Однако посчитала причиной ее эволюции случайность и неустойчивость. Вместе с тем, все во Вселенной стремится к равновесию и устойчивости, а гармония сил

сохранения, разрушения и созидания обеспечивают жизнь и эволюцию во Вселенной. Поведение системы в таких процессах становится нелинейным и неустойчивым, в результате чего система попадает в точку, названной точкой бифуркации, где возникает множество путей развития. Однако среди этих путей есть один (или узкий коридор), который отличается значительной устойчивостью. Этот коридор назван аттрактором, и приводит систему в новое устойчивое состояние. Это классическая картина описания синергетического процесса.

Для анализа свойств нелинейных динамических экономических систем была использована новая теория — теория «синергетической экономики». В синергетической экономике экономическая эволюция трактуется как необратимый процесс. Существенную роль в понимании необратимых процессов играют время и хаотическая динамика. Необратимость и эволюция возникают как следствия сложности коллективного поведения внутренне простых объектов. Синергетика занимается изучением систем, состоящих из большого (очень большого, «огромного») числа частей, компонент или подсистем, одним словом, деталей, сложным образом взаимодействующих между собой. Слово «синергетика» и означает «совместное действие», подчеркивая согласованность функционирования частей, отражающуюся в поведении системы как целого.

Синергетическая экономика развивается на базе традиционной, но отвергает некоторые идеи традиционной экономики и трактует результаты традиционной экономики как частные, а не общие случаи. Основные концепции традиционной экономики, играют фундаментальную роль и для развития синергетической экономики. Однако в определенной части своего смысла синергетика и такие понятия как самоорганизация, саморазвитие и эволюция имеют общность, которая позволяет указать их все в качестве результатов синергетического процесса. Рассматривая международный бизнес как деятельность через глобальное видение цели, следует постоянно помнить о необходимости приспособления к изменяющейся среде как внешней международной, так и внутренней. Это напрямую связано с глобализацией, в частности с тем, что глобализация делает экономический мир все более непредсказуемым и неопределенным.

Инновационный бизнес уникален и одновременно сложен тем, что включает в себя все сферы предпринимательской деятельности: производство, торговлю, менеджмент, маркетинг. В глобальной экономике синергетический эффект связан с имиджем и брендом. Бренд инновации обладает определенной индивидуальностью, его значением для потребителя, т.е. какие-то долгосрочные обещания автора бренда тем, кто его купит. Необходимо отметить, что благодаря ресурсам бренд-менеджмента именно на Западе успешно с точки зрения коммерции реализовывали инновационные разработки, в том числе и российские.

Индивидуальность бренда инновации складывается, как правило, из трех компонентов:

- 1) позиционирование;
- 2) личность потребителя бренда;
- 3) личность самого бренда.

Концентрация бизнеса на создании нематериальных ценностей для потребителя вкупе с быстрым развитием технологий придают особое значение маркетингу инноваций и бренд-менеджменту инноваций. С этой позиции маркетинга подлинная инновация (товар, услуга, концепция) представляет собой новое решение проблемы покупателя, более эффективное по сравнению с уже существующими решениями конкурентов или содержащее новую или дополнительную информацию

Понимая управленческую инновацию как конечный результат внедрения новшества с целью качественного изменения объекта управления, получения синергетического эффекта и интегрированной эффективности, современная наука и бизнес находятся в состоянии выбора между формированием инновационного потенциала и единичным внедрением новшеств. В этих условиях инновацией становится маркетинг как философия, методология и идеология современной экономической и предпринимательской жизни. Уровень развития рыночных отношений в России обеспечивает пока использование маркетинга только как деятельности по поиску каналов сбыта, оставляя незанятой концептуальную нишу для понимания и признания главного ориентира и цели маркетинга – системного удовлетворения потребностей покупателя и клиента. Инновационным становится внедрение концепций инновационного маркетинга и маркетинга взаимоотношений, обеспечивающих главенство на рынке покупателя, гармонизации интересов партнеров и государства в процессе их коммерческого и некоммерческого взаимодействия, побуждения бизнеса к появлению новых товаров, услуг и идей. Для понимания, внедрения и использования этих концепций управление маркетингом должно обновляться на инновационной основе.

В инновационном развитии остается ведущей роль традиционно линейной модели инноваций, когда разработанная фундаментальная научная идея воплощается в прикладных исследованиях. Именно практическая реализация и коммерциализация служит основой инноваций, обостряя проблему поиска субъекта инновационного развития. Имеется в виду наличие и реальное состояние тех общественных, научных, финансовых и политических субъектов, которые обладают инновационным потенциалом и волей по осуществлению проекта на практике. Управление только тогда может быть действительно успешным, когда оно находится в постоянном и непрерывном развитии, когда оно ориентировано на изменения, обеспечивающие жизнестойкость организации и формирование потенциала инноваций. Это оказывается возможным при условии

исследования и практического обновления систем управления, которое предполагает своим результатом разработку и предложение наиболее эффективных вариантов построения системы управления.

При применении маркетингового подхода приоритетами выбора инноваций менеджмента являются критерии повышение качества объекта (выхода системы) в соответствии с нуждами потребителей; экономии ресурсов у потребителей за счет повышения качества объекта, качества сервиса и других факторов; экономии ресурсов в производстве объекта за счет реализации фактора масштаба, научно-технического прогресса, совершенствования системы менеджмента. Большая часть активности в ведущих отраслях организована вокруг пяти различных типов сетей (электроника и автомобилестроение были самыми передовыми отраслями в распространении этой организационной структуры).

Эти пять типов сетей следующие:

- сети поставщиков, которые определены так, чтобы включать субподряды, соглашения по первоначальному производству оборудования (ОЕМ - Original Equipment Manufacturing) и первоначальному проектированию (ODM -Original Design Manufacturing) между клиентом ("центральной компанией") и поставщиками промежуточных производственных вложений;
- сети производителей, которые определяются так, чтобы включать все соглашения по совместному производству, которые позволяют конкурирующим производителям объединять свои производственные мощности, финансовые и кадровые ресурсы, чтобы расширить свои продуктовые портфели и географический охват;
- потребительские сети, которые определяются как форвардные связи производственных компаний с дистрибьюторами, рыночными каналами, посредниками, создающими добавленную стоимость, и конечными пользователями на главных экспортных рынках либо на внутренних рынках;
- коалиции по стандартам, которые иницируются теми, кто устанавливает потенциальные глобальные стандарты с выраженной целью заключить как можно больше фирм в рамки стандартов на их собственные товары или стандарты интерфейса;
- сети технологической кооперации, которые способствуют приобретению.

Однако формирование сетей не подразумевает отказа от мультинационального предприятия. Сети либо имеют центр в крупном мультинациональном предприятии, либо формируются на базе альянсов и кооперации между такими предприятиями. Кооперативные сети мелких и средних предприятий существуют (например, в Италии и в Восточной Азии), но они играют второстепенную роль в глобальной экономике, по крайней мере, в ключевых отраслях. Олигополистическая концентрация, как кажется, растет или поддерживается в большинстве секторов главных отраслей не только несмотря на сетевую форму организации, но и часто, благодаря сетевой структуре. Дело в том, что вход в стратегические сети требует либо

значительных ресурсов (финансовых, технологических, рыночной доли) либо альянса с крупным игроком сети.

Эффективность системы инновационных отношений зависит от количества клиентов, клиентской базы и плотности связей. На современном уровне развития бизнеса, как качество, так и цены многих предлагаемых товаров и услуг достигли примерно одинакового уровня, поэтому каждой отдельной компании становится все сложнее удержать старых и привлечь новых клиентов. Заинтересовать клиентов возможно, только предложив им что-то новое - услугу или товар, отличные от аналогичных у конкурирующей компании. Этим новым становится нечто нематериальное: особые отношения с клиентом, которые учитывают не только требования клиента к конкретному товару или виду услуг, но принимают во внимание персональные интересы и индивидуальные предпочтения клиента, особые сроки обслуживания, особый дизайн или цвет товаров, скидки на некоторые товары и услуги и т.д.

Важным фактором развития инновационной активности является качество рабочей силы. Качество рабочей силы, характеризующееся более высоким уровнем образования, квалификации работников, приводит к эффективному использованию производственных ресурсов. Именно образовательный уровень отражает креативную способность работников воспринимать новые идеи, появившиеся на рынке, вынуждает и побуждает специалистов к поиску и внедрению инноваций. В высоко конкурентных секторах экономики предприятий для выживания и роста бизнеса вынуждены искать наилучший способ удовлетворения запросов клиентов, выводя на рынок продукты, которые создают новую ценность у имеющихся и новых покупателей. Ценность определяется качеством и уникальностью продукта или услуги, степенью удовлетворенности потребителя и применимости к решению проблем потребителя. Цель инновации связана с созданием новой ценности, тем самым инновации становятся ключевым фактором роста, прибыльности и конкурентоспособности бизнеса.

Организация должна быть инструментом реализации целей всех своих членов: и акционеров, и менеджеров, и исполнителей. Только в этом случае можно всерьез говорить о лояльности, проводить программы и тренинги по ее развитию с долгосрочным эффектом. Все прочее – манипуляции, в лучшем случае дающие краткосрочный эффект, а в худшем – разлагающие компанию. Управленческого воздействия на кадровый состав как объект управления требуют, прежде всего, его главные элементы: лица, занимающие ведущие управленческие позиции (высшие и главные должности); существенные признаки кадров – профессионализм, компетентность, стабильность положения, лояльность к правящей элите, продвижение служащих по горизонтали и вертикали должностей, чинов и классов. Хотя мероприятия по управлению лояльностью клиента на уровне предприятия уже давно интенсивно дискутируются, они пока не стали

предметом научных исследований, которые бы основательно проанализировали и оценили их эффект. Подобные работы с методологической точки зрения требуют, во-первых, выработки общих критериев для оценки успеха таких мероприятий и, во-вторых, включения в исследования “контрольных групп” клиентов, в отношении которых мероприятия не проводились, чтобы убедительно подтвердить верность суждений об их эффективности. Из рассмотренных 26 исследований лишь три вплотную занимались оценкой четко очерченных мер по стимулированию лояльности.[1]

В современной постиндустриальной экономике высшая цель для компании – добиться лояльности клиента, проявляя высокий уровень лояльности к нему. Такой подход характеризуется следующими основными элементами, на которых строятся отношения:

- удовлетворение (потребности и запросы потребителя обеспечены);
- постоянство (компания действует, исходя из интересов потребителей);
- персонализация (компания демонстрирует, что она знает личные пожелания потребителя и идет им навстречу);
- слияние (взаимоотношения строятся на условиях потребителя и под его контролем). В компании понимают, что пренебрежение работой с постоянными клиентами чревато серьезными потерями, например, неполученными прибылями. Так, согласно американской статистике около 50% существующих клиентов средней компании неприбыльны, главным образом, из-за неэффективного взаимодействия с ними. Сегодня потребитель обычно имеет фрагментарное мнение о компании, складывающееся на основе взаимодействия с ней через разные каналы коммуникаций - телефон, электронная почта, СМИ, Интернет и т. д. Несогласованность в функционировании каналов как раз и приводит к тому, что целостное представление о компании у клиента не складывается. В CRM-системе все процессы взаимодействия с клиентами управляются через согласованный набор процедур, построенный на основе единой технологии, позволяющей создать общее впечатление о компании и ее продукте. Координация ведет к максимальному удовлетворению запросов клиентов и, в конечном счете, к повышению прибыльности бизнеса.

В настоящее время почти в каждом секторе индустрии компании стремятся иметь программы лояльности для всех или некоторых своих клиентов, они являются маркетинговым инструментом, который направлен на оптимизацию взаимоотношений компаний с клиентами. Но, с другой стороны, программы лояльности требуют обработки больших объемов данных, тонкой настройки под клиента, учета и анализа разнородных данных (не всегда даже понятно, что именно анализировать и есть ли хоть какая-то взаимосвязь между проводимой программой (или программами) удержания клиентов и колебаниями оборотов, объемов продаж и т.д.),

автоматического формирования актуальных предложений и многого другого, что реально можно добиться только при использовании методов интеллектуального анализа данных Data Mining.

Естественно, обеспечение лояльности – сложная и комплексная задача, не сводящаяся только к построению моделей и анализу. Необходимо решать множество других задач: начиная от корректного учёта данных (например, учёт истории взаимоотношений с клиентами) и заканчивая мониторингом и оценкой работы персонала, не говоря уже о грамотной разработке самой концепции программы лояльности.

Таблица 2- Показатели инновационной активности организации

Затратные	Временные показатели	Возобновляемые	Структурные
удельные затраты на наукоемкости	инновационности	количество разработок или внедрений нововведений-продуктов и нововведений-процессов	состав и количество исследовательских, разрабатывающих и других научно-технических структурных подразделений (включая экспериментальные и испытательные комплексы);
удельные затраты на приобретение лицензий, патентов, ноу-хау;	длительность процесса разработки нового продукта (новой технологии)	показатели динамики обновления портфеля продукции (удельный вес продукции, выпускаемой 2, 3, 5 и 10 лет	состав и количество совместных предприятий, занятых использованием новой технологии и созданием новой продукции;
затраты на приобретение инновационных фирм;	длительность подготовки производства нового продукта	количество приобретенных (переданных) новых технологий (технических достижений);	численность и структура сотрудников, занятых НИОКР;
наличие фондов на развитие инициативных разработок	длительность производственного цикла нового продукта	объем экспортируемой инновационной продукции; объем предоставляемых новых услуг	состав и число творческих инициативных временных бригад, групп.

Размер эффекта от реализации инноваций непосредственно определяется их ожидаемой эффективностью, проявляющейся: а) в продуктовом смысле (улучшение качества и рост товарных ассортиментов); б) в технологической смысле (рост производительности труда и улучшение его условий); в) в функциональном смысле (рост эффективности управления); г) в социальном смысле (улучшение качества жизни).

Развитое рыночное хозяйство прошло через множество этапов, каждый из которых характеризовался разнообразным сочетанием специализации и диверсификации как асимметричными формами организации производства.

Наиболее осязаемое развитие диверсификация получила в большинстве стран в середине 50-х годов, когда впервые стало известно (с разной остротой в отдельных странах) относительное истощение внутренних источников роста эффективности производства.

Вопросы стратегии диверсификации в эпоху массового потребления были главным предметом обсуждения, что связано, с одной стороны, с заметным снижением темпов роста по сравнению с предшествующим этапом, а с другой - стремлением фирм устоять в условиях неравномерного экономического и политического развития. На первый взгляд, синергизм позволяет компании увеличить норму возврата инвестиций, достигающую максимума при конгломерации. Диверсификация должна осуществляться по пути отбора вариантов с наибольшим синергизмом из тех, что связаны с наименьшими отклонениями от привычной работы фирмы и ее внутренних способностей. Приверженцы конгломератов утверждают, что синергетическая диверсификация невозможна, обосновывая это результатами исследований приобретений фирм, основной побудительной причиной которых была ориентация на эффект синергизма. При более близком рассмотрении оказывается, что существуют два аспекта синергизма: потенциальный синергизм, который компания надеется получить от приобретения, и реальный, возникающий при адаптации новой, приобретенной компании к материнской. Зачастую потенциальный синергизм так и остается нереализованным, ибо менеджеры воспринимают связанные с его достижением мероприятия как нежелательный, добавляющий им лишнюю головную боль феномен.

Однако очень немногие компании ассоциируют инновации в управлении с изменениями, которые создают добавочную стоимость. Исследования, проведенные среди топ-менеджмента 500 американских компаний, показали, что лишь 26% респондентов определяют "инновацию" как "решение, направленное на еще не удовлетворенные запросы потребителей". В российском бизнесе только 20% менеджеров принимают философию и идеологию маркетинга, а примерно 13% считают возможным использовать инновации в управлении маркетингом на предприятии. [4] Но уже сейчас проявляется побудительная сила и важнейшая инновация в маркетинге - сами клиенты компании, тесно связанные с бизнесом и участвующие в процессе инновации. Такая организация процесса инноваций уменьшает количество нереализованных проектов, потому что запросы и контекст инноваций были получены от самих потребителей, а не были интерпретированы инициаторами нововведений. Наиболее важной проблемой маркетингологов компаний считают отсутствие единой системы показателей внутри отрасли и межотраслевых показателей (47,2%). Далее в порядке убывания следуют отсутствие систем сбора информации (46,6%) и формализованной стратегии маркетинга в частности и бизнеса в целом (45%). [3]

Мы считаем, что можно использовать такие критерии эффективности управления маркетингом и результативности деятельности организации:

- Сбалансированность и действенность функций, обеспечивающие скорость и уровень достижения целей организации по поиску и удовлетворению потребностей клиентов

- Экономичность - соотношение необходимого и фактического расхода ресурсов.

- Качество - соответствие характеристик продукции стандартам и требованиям потребителей.

- Прибыльность - соотношение между доходами и суммарными издержками.

- Продуктивность - соотношение объема продукции за определенный период в натуральных, стоимостных и других показателей и затрат ресурсов, соответствующих данному объему продукции (ресурсы: трудовых, материальных, финансовых, информационных и др.).

- Качество труда и трудовой жизни – профессионализм, квалификация, карьерный рост и условия труда работников.

- Инновационная активность – появление новшеств, предпосылки реализации и внедрение новшеств в различных функциональных областях деятельности организации. [2]

В системе механизмов стимулирования и мотивации инновации, видимо, следует выделить внутренние и внешние составляющие. Внешнее стимулирование предполагает создание условий, в которых осуществление инновационной деятельности будет выгодным (прибыльным). Основными рычагами внешнего (государственного) стимулирования могут быть ведение налоговых льгот; субсидирование части процентных ставок по кредитам на научные разработки и исследования; отнесение затрат на НИОКР на себестоимость; улучшение среды функционирования бизнеса; повышение эффективности общественных институтов и государственного аппарата; децентрализация государственной поддержки, формирование сети «институтов развития»; поддержка в области обучения персонала, содействие сертификации продукции; предоставление бизнесу научно-технической информации и результатов НИОКР; предоставление площадей на территории государственных Вузов или НИИ на льготных условиях; поддержка не отдельных предприятий, а групп отраслевых ассоциаций; формирование инновационных кластеров, где возможно совместное обучение и эффективный обмен лучшим опытом между малыми, средними и крупными предприятиями. [1]

Благоприятная для инноваций организация должна поддерживать творческие процессы и обеспечивать возможности для реализации позитивно оцененных идей вплоть до успешного внедрения. Элементами внутренней мотивации и стимулирования выступают позиция и поведение руководителей, кадровая политика, организация информационных и коммуникационных процессов, финансовое стимулирование, развитие

фирменной культуры, внутрифирменное развивающее обучение. Новые принципы организации процессов управления могут создать долгосрочные преимущества и обеспечить значительный отрыв от конкурентов. За последние 100 лет инновации в сфере управления, больше чем в других сферах, позволили компаниям осуществить переход к новым принципам деятельности. Но все же только у некоторых компаний имеется в наличии хорошо отлаженный механизм их осуществления.

Итак, применение синергетического подхода в управлении инновационными процессами позволит четко определять стратегические цели социально-экономического и международного развития, активизировать системные усилия для решения внутристрановых и глобальных задач, чтобы достичь высокого уровня не только потребления, но творчества, рекреации и знаний.

Использованные источники:

1. Бовин, А.А., Чередникова, Л.Е., Якимович, В.А. Управление инновациями в организации (текст): Омега-Л, 2006. -415с.
2. Васильев, В.П. Управление инновациями. (текст)Издательство "Дело и сервис", 2011.-400 с.
3. Гохберг, Л.М. Новая инновационная система для "новой экономики" текст - М.: ГУ ВШЭ, 2000.-242с.
4. Пригожин, И. От существующего к возникающему. М.: «УРСС», 2002 - 287с.
5. Хакен, Г. Синергетика. – М.: Мир, 1980 -404с.
6. Хотяшева, О.М. Инновационный менеджмент.- «Питер», 2006.-384с.

Юрлова В.А.

*аспирант кафедры Экономики землеустройства и недвижимости
ФГБОУ ВПО «Сибирская государственная геодезическая академия»
Россия, г. Новосибирск*

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АНАЛИЗА ЭКОЛОГО- ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЗЕМЕЛЬ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫМИ ПРОИЗВОДИТЕЛЯМИ

Процесс землепользования является основной деятельностью производителей сельскохозяйственной продукции. Анализ эффективности использования основного средства производства – земли - является существенным моментом в оценке их работы. Такой анализ является основой выявления недостатков землепользования, потенциальных возможностей и в конечном итоге принятия управленческих решений в направлении повышения его эффективности.

Исследование работ [1, 2, 3, 4 и др.] по анализу хозяйственной деятельности производителей сельхозпродукции показало, что во многих работах в обязательном порядке проводится анализ количественного и / не

всегда качественного состояния земельных ресурсов, а также уровня их использования как основного средства производства. Основные направления анализа сводятся к следующим аспектам:

1) исследование состава и структуры земельного фонда и выявление резервов для его оптимизации;

2) оценка эффективности использования земель и разработка рекомендаций по ее повышению.

Также было выявлено, что в настоящее время не уделяется должного внимания анализу эколого-экономической эффективности аграрного землепользования. Однако оценка уровня эколого-экономической эффективности, как показали исследования, признана значимым, актуальным в современных условиях направлением. На основании этого факта был сделан вывод, что необходимо развитие методологических положений экономического анализа в приложении к оценке эколого-экономической эффективности землепользования в сельском хозяйстве.

Большой вклад в развитие теории эколого-экономической эффективности использования земель в сельском хозяйстве принадлежит таким исследователям как Е. Г. Лысенко, Г. И. Чогут, А. М. Югай, А. А. Максимов, В. Г. Сычев, А. Д. Шафронов, Ю. Н. Белугин и др.

Под эколого-экономической эффективностью аграрного землепользования понимается экономическая эффективность экологических затрат либо совокупная результативность процесса производства сельскохозяйственной продукции с учетом экологического влияния сельского хозяйства на окружающую среду, и в первую очередь на состояние земельных ресурсов [5, 6, 7, 8].

Тогда *объектом* изучения экономического анализа является непосредственно эколого-экономическая эффективность аграрного землепользования, как основного процесса производства сельскохозяйственной продукции. *Предметом* экономического анализа являются причинно-следственные связи явлений, происходящих в процессе пользования землей в сельском хозяйстве и влияющих на его эколого-экономическую эффективность.

Анализ эколого-экономической эффективности аграрного землепользования относится к тематическому анализу (так как исследуется отдельная сторона деятельности сельскохозяйственных производителей – эффективность землепользования), однако может быть составной частью комплексного анализа всей деятельности.

Целью анализа эколого-экономической эффективности аграрного землепользования является выявление его недостатков и потенциальных возможностей через всестороннее изучение эффективности использования земельных ресурсов в тесной взаимосвязи экономических и экологических аспектов.

Исходными данными для проведения анализа могут служить земельные книги хозяйств, отчеты о земельном балансе, проектная землеустроительная документация, годовые отчеты хозяйств, производственно-финансовые планы предприятий, технологические карты, а также генеральные схемы использования земельных ресурсов региона, информационные отчеты по программам мониторинга земель регионов, ежегодные доклады о состоянии и использовании земель в регионах.

Принципиальным направлением настоящего исследования является выбор методов изучения эколого-экономической эффективности аграрного землепользования. Представляют интерес два вида анализа – сравнительный и факторный. Сравнительный анализ позволяет на основе сопоставления различного рода информации выявить основные тенденции, наметившиеся в землепользовании хозяйства или региона, на основании которых сделать прогноз. Факторный анализ позволяет всесторонне изучать влияние огромного количества факторов (объективных и субъективных) на результаты землепользования, в том числе и на эколого-экономическую эффективность.

Сравнительный анализ эколого-экономической эффективности использования земель сельскохозяйственными производителями можно по необходимости проводить в трех направлениях:

- 1) в географическом разрезе (сравнение показателей эколого-экономической эффективности между различными регионами);
- 2) в межхозяйственном внутриотраслевом разрезе (сравнение показателей эколого-экономической эффективности среди предприятий отрасли, или со среднеотраслевыми показателями региона);
- 3) во временном разрезе (сравнение показателей эколого-экономической эффективности предприятия или региона в динамике за определенные периоды времени).

Базовая информация для сравнительного анализа использования земель в сельском хозяйстве должна включать в себя следующие данные:

- наличие и распределение земель сельскохозяйственного назначения, в том числе по угодьям;
- качественная характеристика сельскохозяйственных угодий в составе земель сельскохозяйственного назначения по признакам, влияющим на плодородие (эрозия, дефляция, подтопление, опустынивание, переувлажнение, заболачивание, засоление);
- состояние мелиорируемых земель;
- характеристика пахотных земель по плодородию;
- состав и структура производителей сельскохозяйственной продукции, использующих земли сельскохозяйственного назначения.

Исследование уровня эколого-экономической эффективности использования земель, а также ее анализ должен основываться на системе эколого-экономических показателей. Принимая во внимание тот факт, что

эколого-экономическая эффективность представляет собой отношение эколого-экономического эффекта, скорректированного на величину эколого-экономического ущерба, и суммы эколого-экономических затрат на его получение, условие эколого-экономической эффективности использования сельскохозяйственных земель примет вид [9]:

$$\text{ЭЭЭф} = \text{ЭЭВ} - \text{ЭЭУ} - \text{ЭЭЗ} > 0.$$

В общем виде формула эколого-экономической эффективности будет выглядеть следующим образом:

$$\text{ЭЭЭ} = \frac{\text{ЭЭЭф}}{\text{ЭЭЗ}}, \text{ где}$$

ЭЭЭ – эколого-экономическая эффективность использования земельных ресурсов в сельском хозяйстве,

ЭЭЭф – эколого-экономический эффект, тыс. руб.;

ЭЭВ – эколого-экономические выгоды, тыс. руб.;

ЭЭУ – эколого-экономический ущерб, тыс. руб.;

ЭЭЗ – эколого-экономические затраты, тыс. руб.

С учетом данной формулы была разработана классификация эколого-экономических показателей [10]:

Таблица – Классификация показателей эколого-экономической эффективности использования земель сельскохозяйственного назначения

Комплексный показатель: эколого-экономическая эффективность использования сельскохозяйственных земель		
Совокупный показатель: эколого- экономические выгоды	Совокупный показатель: эколого-экономический ущерб	Совокупный показатель: эколого-экономические затраты
Частные показатели:	Частные показатели:	Частные показатели:
<i>натуральные</i> - урожайность сельхозкультур; - дополнительные объемы продукции за счет экологически направленных мероприятий; - уменьшение площади деградированных земель и др.	<i>натуральные</i> - вес потерянного объема почвы, гумуса, питательных веществ; - площади эродированных, загрязненных земель; - объем недополученной сельскохозяйственной продукции; - площади выводимых земель из	<i>натуральные</i> - объем внесенных удобрений, минеральных и органических веществ; - площадь земель, на которых были внедрены новые системы земледелия; - площади земель, подвергшиеся качественному улучшению почв;

	сельскохозяйственного оборота и др.	- количество семян, воды, энергоресурсов для производства сельхозпродукции и др.
<i>стоимостные</i> - стоимость валовой продукции; - себестоимость производства продукции; - прибыль; - прирост валовой продукции за счет проведения экологических мероприятий; - снижение платы за загрязнение, деградацию почв; - повышение ценности с/х угодий в результате улучшения почв и др.	<i>стоимостные</i> - стоимость недополученной продукции в результате деградации земель; - плата за загрязнение, ненадлежащее использование сельскохозяйственных угодий; - снижение ценности, стоимости земельных участков в результате снижения их продуктивности и др.	<i>стоимостные</i> - затраты на производство сельхозпродукции; - затраты на проведение экологических мероприятий по улучшению состояния, качества почв; - затраты на внесение удобрений и др.

Значения эколого-экономических показателей, рассматриваемых в таблице, могут служить как информационной базой для сравнительного анализа эффективности использования земель в сельском хозяйстве предприятия или региона, так и являться факторными показателями в целях проведения факторного анализа.

Факторный анализ строится на причинно-следственной связи. В его основе лежит процесс моделирования – построение математического выражения существующей зависимости между причиной – факторными показателями и следствием – результативным показателем, то есть обязательным условием является построение факторной экономико-математической модели.

Работа с факторной моделью должна включать следующие этапы:

- первый этап связан с определением системы эколого-экономических показателей, которые характеризуют эффективность аграрного землепользования (таблица);
- на втором этапе устанавливается соподчиненность факторных показателей (таблица и рисунок);



Рисунок – схема взаимодействия факторных эколого-экономических показателей

- на третьем этапе определяется зависимость между факторными эколого-экономическими показателями и комплексным показателем эколого-экономической эффективности и происходит процесс моделирования этих взаимосвязей;

- на четвертом этапе осуществляется расчет влияния и оценка роли каждого из факторных показателей на величину эколого-экономической эффективности аграрного землепользования при помощи методов факторного анализа.

Стоит отметить, что моделирование и процесс работы с факторной моделью определяются целями и задачами эколого-экономической эффективности (результативность экологических мероприятий или общая результативность сельскохозяйственного землепользования с учетом взаимовлияния с окружающей природной средой). В данной связи выбор эколого-экономических показателей, используемых моделей, а также

конкретных методов факторного анализа в различных ситуациях может различаться.

В результате работы с факторной моделью появляется аналитическая информация о степени влияния каждого из факторных показателей на эколого-экономическую эффективность, что служит основой для принятия управленческих решений по ее повышению. Итогом любого анализа являются выводы и предложения.

Рассматриваемый подход к исследованию уровня эколого-экономической эффективности использования земель сельхозпроизводителями, основанный на двух видах анализа – сравнительном и факторном, позволяет более полно выявлять тенденции наметившиеся в землепользовании, вид и степень их влияния на эффективность землепользования, увидеть потенциальные возможности дальнейшего развития. Такой подход необходим для обеспечения устойчивого развития сельского хозяйства, где земля является основным средством производства.

Использованные источники:

1. Миронова, И. А. Анализ финансово-хозяйственной деятельности сельскохозяйственных предприятий [Текст] / И. А. Миронова. – СПб.: ПрофиКС, 2002. – 79 с.
2. Кундиус, В. А. Управленческий анализ деятельности предприятий агропромышленного комплекса [Текст] : учеб. пособие / В. А. Кундиус. – М. : КноРус, 2012. – 392 с.
3. Смирнов, В. Д. Общеэкономический анализ сельскохозяйственных предприятий региона на примере Новосибирской области [Текст] : метод. аспект / В. Д. Смирнов. – Новосибирск : ИЭОПП СО РАН, 2004. – 40 с.
4. Дегтярева, Т. Д. Анализ устойчивости сельскохозяйственных предприятий региона [Текст] / Т. Д. Дегтярева, Е. В. Шеврина. – Оренбург, 2001. – 125 с.
5. Чогут Г. И. Определение эколого-экономической эффективности использования сельскохозяйственных земель [Текст] / Г. И. Чогут // Вестник ВГУ. Сер. ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ. – 2005. - № 2. - С. 74-78.
6. Югай, А.М. Методические положения рационального использования сельскохозяйственных земель с учетом агроэкологических, экономических и ресурсных ограничений в регионах России [Текст] / А.М. Югай, А.В. Колесников, М.П. Тушканов и др. – М. Издательство ООО «НИПКЦ Восход-А», 2009. – 204 с.
7. Лысенко, Е. Г. Эколого-экономическая эффективность использования земли : (Теория, методол., практика) / Е.Г. Лысенко. - Ростов н/Д : Полиграф, 1994. - 199 с.
8. Максимов, А. Н. Организационно-экономическое обоснование развития производства экологически безопасной продукции растениеводства [Текст] / А. А. Максимов, 2011. – 194 с.

9. Юрлова, В. А. Анализ эколого-экономической эффективности использования земельных ресурсов в сельском хозяйстве [Текст] / В. А. Юрлова // Вестник СГГА. – 2012. - № 4. – С. 93-99.
10. Юрлова, В. А. О необходимости учета влияния экологических факторов при оценке эффективности использования земельных ресурсов [Текст] / В. А. Юрлова, А. И. Гагарин// Интерэкспо ГЕО-Сибирь-2012: VIII Междунар. науч. конгр., 10 – 12 апр. 2012 г., Новосибирск : Междунар. науч. конф. «Экономическое развитие Сибири и Дальнего Востока» : сб. материалов в 4 т. – 2012. - Т. 1. - С. 214-217.

*Юсупова Л. М.
магистрант
кафедра социологии
Астраханский государственный университет
Россия, г.Астрахань*

ФОРМИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНОЙ СРЕДЫ ИНДИВИДА В УСЛОВИЯХ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЩЕСТВА

В современном мире информатизация становится неотъемлемой частью реальности при всей неравномерности ее проникновения в социальном бытии. Она представляет собой техническую основу сегодняшнего общества. Информационные технологии, распространяясь во всех сферах жизни общества, качественно отражаются на способах и формах жизни конкретного индивида. В связи с этим вопросы информатизации попадают в область интересов как российских, так и западных исследователей. Следует заметить, что большая часть специалистов оставляют свое внимание на технических аспектах или затрагивают отдельные социальные, психологические, экономические вопросы данной проблемы. Большим значением обладает выход исследовательской работы на уровень социологического и философского анализа.

Осмысляя информационное общество, большинство исследователей замечает, что оно представляет собой качественно новую ступень общественного прогресса, основанную на приоритете и всеобщем применении информационных ресурсов (качественно большем по сравнению к другими традиционными ресурсами) в каждой из систем общественного обеспечения, которые распространяются через информационно-коммуникационные технологии по всей планете. Техносфера, образованная человеком в ходе своей жизнедеятельности, последовательно модифицируется в информационную, что выражается в увеличении значения информационных технологий, в образовании и применении предметов техногенной реальности. Размеры расширения и использования их проявляются как в общемировом масштабе, так и в интеллектуализации деятельности и ее продуктов.

К социокультурным параметрам воздействия информационной техносферы на человека мы можем отнести:

- потребности в стабильной адаптации к внешнему окружению, которую характеризует пластичность, подвижность, всеобщность, и которая увеличивает давление на внутренний мир индивида;
- усиление подчиненности техногенным факторам;
- интеллектуализация деятельности определяет увеличение запросов к «человеческому капиталу» и новым видам общественной сегрегации.
- глобальное распространение посредством сетей общественных связей, детерминированных распространением технологических нововведений, которые трансформирует социальность современного индивида.

В результате информационное общество обладает свойством к захвату глобальных пространств, что выражается в географии расширения и глубине распространения в сферах бытия общества. С другой стороны, формированию информационного общества сопутствуют углубленные тенденции к его атомизации, что перекликается с постмодернистской концепцией, отражающей современное положение радикального плюрализма, эклектичной культуры Запада.

Еще Э. Фромм заметил, что стремление к технизации, механизации, вытеснению живого является проявлением «некрофильского характера» развитого индустриального социума[1, с. 32]. Современное общество потребления (как частично характеризуется информационное общество у левых мыслителей) для Э. Фромма характеризуется также возникновением проблемы противопоставления «разума» и «рассудка». Отчужденность процесса и результатов труда, участие лишь в производстве части какого-либо продукта в комплексе с разделением труда и масштабами мировой экономики делает достаточным функционирование сознания в форме рассудка. Его вполне хватает, чтобы улавливать фрагменты окружающей действительности, не осознавая бытие как целостность. Имея для оперирования только отрывки и сегменты сложных неосмысленных систем (экономика), человек не может использовать разум, т.к. для его развития необходимы контролируемые реалии и осознанная действительность. Э. Фромм замечает, что «подобно тому, как наши слух и зрение работают только в количественных пределах волн определенной длины, так и наш разум ограничен тем, что можно обозреть целиком, во всей полноте его проявлений. Иными словами, если размеры превышают определенный уровень, то неизбежно утрачивается конкретность и ее место занимают абстрактные представления; вместе с конкретностью пропадает и чувство реальности»[1, с.125].

Таким образом, наряду с упорядоченными функциональными потоками информации информационное общество характеризуется и

хаотичными информационными волнами, заполняющими остальное культурное пространство индивида. Этот информационный хаос часто превалирует над функциональным порядком.

Как подчеркивает Т. Адорно, объем информации, содержащейся в современной культуре, необъятен. В библиотеках лежат десятки миллиардов книг, и каждый год к ним добавляются еще сотни тысяч. Наука стала малопонятной для непосвященных. Чрезвычайно сложным стало и современное искусство. Глубокие художественные произведения современности нелегки для восприятия и требуют для своего понимания умственных усилий и достаточной образованности. Не имея никаких познаний в области истории искусства, эстетики, литературоведения, культурологии и т. д., трудно по достоинству оценить многие выдающиеся шедевры литературы, музыки, живописи (кубизма, абстракционизма, сюрреализма), кино. «Высокая культура» стала специализированной. Время энциклопедически образованных универсалов, чувствующих себя как дома во всех сферах культуры, прошло. В каждой сфере культуры теперь есть своя, сравнительно немногочисленная, элита.

В итоге, мы можем отметить, что информационное общество имеет наряду с положительными и полезными свойствами и негативные черты, связанные с особенностями психологического восприятия человека культурной среды, образованной современными информационными технологиями. Однако, следует подчеркнуть, что отмеченные негативные тенденции, как например атомизация или отчуждение, являются естественной реакцией индивида на ломку уже ставших традиционными социальных связей. Описанные процессы есть своего рода болезнь роста новой социальной среды информационного общества, дальнейший прогресс которого приведет к очевидным качественным позитивным социокультурным и, как следствие, психологическим трансформациям человека.

Использованные источники:

1. Всемирная энциклопедия: Философия/ Под ред. А. А. Грицанова. М.: АСТ, Мн.: Харвест, Современный литератор, 2001. 1312 с.
- Адорно Т. Негативная диалектика. М.: Научный мир, 2003. 374

Янченкова Ю.О.

студент 5 курса

Томский Государственный Университет

Факультет психологии

Россия, г. Томск

ПОДХОДЫ К РАЗРАБОТКЕ КОРПОРАТИВНОГО СТАНДАРТА ОБСЛУЖИВАНИЯ В ОРГАНИЗАЦИИ

Качество обслуживания сегодня является одним из важнейших факторов успеха компании на рынке. С ростом уровня жизни и

насыщением рынка товарами и услугами, потребности покупателя активно меняются. Общемировая тенденция заключается в замещении потребности собственно в товаре (услуге) на потребности в хорошем отношении. Для того чтобы клиент всегда был доволен качеством обслуживания, организации создают корпоративные стандарты обслуживания. Они являются своеобразным сводом законов, которые персоналу нужно выполнять при работе с клиентами компании.

Стандарты обслуживания позволяют обеспечить наличие единых и понятных для всех правил работы и поведения в компании, показать клиенту индивидуальность компании, повысить качество сервиса и обслуживания клиентов, создать единый образ компании в глазах клиентов, существенно сократить время на обучение и адаптацию новых сотрудников, повысить объективность оценки и ротации сотрудников [1].

Статистика показывает, 75%-80% клиентов замечают стандарты обслуживания, более 90% выбирают компанию, при прочих равных условиях по товару, с четкими правилами корпоративного сервиса [4].

В современной литературе дается множество определений корпоративного стандарта. Большинство из них создано лучшими российскими практиками, бизнес-тренерами, а также HR и PR-менеджерами различных компаний. Проанализировав их, можно сделать вывод, что все определения корпоративного стандарта объединяет общая мысль: корпоративный стандарт – это документ, предписывающий выполнение каких-либо действий сотрудниками в соответствии с имиджем компании с целью стандартизации работы персонала, а также улучшения обслуживания клиентов и повышения их лояльности.

Одним из видов корпоративного стандарта является корпоративный стандарт обслуживания. «Корпоративный стандарт обслуживания - это модель трансляции положительного имиджа компании на клиента, некая последовательность действий, осуществляя которые сотрудники благоприятно воздействуют на клиента, повышая качество обслуживания. Наличие стандартов обслуживания гарантирует клиенту, что, независимо от того, с кем именно из сотрудников компании он общается, он получит обслуживание «фирменного» качества, которое присуще данному бренду» [5].

«Стандарты обслуживания – прописанные модели поведения, ситуации, алгоритмы работы сотрудников, соблюдение которых формирует единый образ компании в глазах клиентов, способствуют повышению узнаваемости и лояльности» [1].

На данный момент не существует единого подхода к разработке стандартов обслуживания. Стандарты являются «ноу-хау» любой компании, и каких-либо правил по их написанию нет. Стандарты существуют в компании в любом случае, зачастую они выражаются в устных правилах и традициях. Однако наиболее правильным является

наличие в компании прописанных стандартов в виде регламента, обязательного для исполнения всеми сотрудниками.

Процесс создания стандартов – процедура долгая и кропотливая, требующая терпения и значительных временных затрат со стороны участников данного процесса. Поскольку нет конкретных правил по написанию стандартов, то можно лишь обозначить необходимые этапы создания стандарта. Автор Татьяна Либерова [2] выделяет следующие этапы:

1 этап. Анализ особенностей товара, клиентов, конкурентов. На основе этого анализа нужно описать видение «идеального» обслуживания (идеального образа поведения сотрудника) в соответствии с выбранным типом конкурентного преимущества. На данном этапе важно сформировать два типа видений: видение «идеальной» организации в целом; видение «идеальной» работы сотрудника на каждой конкретной стандартизируемой должности.

При наличии в компании прописанной миссии и ценностей, кодекса корпоративного поведения можно использовать эти документы для формирования видения. К этому необходимо прибавить разработку модели продажи, характерной именно для данной компании. Лучший вариант, когда эта работа проводится совместными усилиями руководства компании с внешними консультантами, так как важен взгляд со стороны, в том числе и взгляд непосредственных клиентов.

Методы этапа: опрос-беседа постоянных покупателей (что они ожидают от сотрудников? какого именно обслуживания?); интервью с руководителями компании, а также с наиболее успешными (по экономическим показателям) сотрудниками (как они добиваются таких результатов?); оценка текущего уровня обслуживания, в том числе у конкурентов.

2 этап. Разработка Стандарта обслуживания. Написание документа под названием «Стандарт обслуживания» можно осуществлять либо «с чистого листа», т.е. непосредственно в ходе совместного обсуждения с представителями заинтересованных подразделений, либо вначале поручить инициативной группе разработку проекта документа и затем совместно его обсуждать.

Также существует подход к разработке стандартов обслуживания на основе техники продаж [5]. В этом случае разделы стандарта могут выглядеть следующим образом: вступление в контакт с клиентом; выявление потребностей; презентация продукта и компании; формирование предложения; работа с возражениями; завершение контакта.

В процессе проведения мониторингов качества обслуживания по технологии «тайный покупатель» выявляется, что более, чем в 70% случаев компании не имеют структурированного стандарта

обслуживания клиентов. Единый документ, содержащий требования к различным аспектам обслуживания клиентов, удобный для обучения новых сотрудников, регулярного контроля, оценки каждодневной работы еще остается редкостью. Поэтому часто стандарт обслуживания создаётся на основе чек-листа, разрабатываемого при подготовке к проверкам качества обслуживания. Чек-лист – это анкета, содержащая параметры, связанные с обслуживанием клиента и обязательные для выполнения персоналом компании. Структура чек-листа для оценки работы организации может выглядеть так: телефонные переговоры с клиентом (скорость снятия трубки при входящем звонке клиента, выполнение требований телефонного этикета – представление, обращение к клиенту по имени, предоставление клиенту первичной информации, формирование договорённости о встрече, напоминание клиенту о дате визита и т.д.); параметры внешней среды; параметры внутренней среды; параметры организационной среды (внешний вид менеджеров сотрудников, компетентность и профессионализм при взаимодействии с покупателями, знание продукта, владение техникой продаж: установление контакта, выявление потребностей, формирование предложения, работа с вопросами и возражениями, выход из контакта, завершение продажи, занятость персонала текущей работой, посторонние разговоры, иные действия не связанные с функциональными обязанностями).

Также способом создания корпоративного стандарта в организации может являться тренинг. Один из возможных вариантов тренинга представлен ниже.

В результате данного тренинга сотрудники получают: первоначальную разработку корпоративного стандарта обслуживания; навыки: умение создавать корпоративный стандарт, умение вычленять проблемы, которые ведут к потере клиента, умение определять тип клиента и работать с ним, умение работать с конфликтными клиентами, умение правильно общаться с клиентом, умение правильно преподносить организацию и рассказывать о различных акциях и скидках.

1 этап тренинга:

Работа с установками: правильное общение с клиентом, необходимость удержания клиента, важность клиента для организации и т. д.

- Работа с кластером. Каждый участник тренинга представляет свой кластер на тему: «Какие принципы и ценности отношения к клиенту на данный момент утвердились в организации?».
- Проведение методики «6 шляп» [3]. Обсуждение кластеров и выделение общих на данный момент принципов взаимодействия с клиентом (составление общего кластера). Особое внимание стоит уделить белой шляпе – факты из жизни организации о потерях клиентов, статистика.

2 этап тренинга:

- Проведение упражнений на командообразование («как и у меня...», «веревка» и т. д. [6]).
- Объединение по нескольким микро-группам (ориентировочно 3 группы) и разбор примеров корпоративных стандартов обслуживания различных организаций. Представление каждой группой результатов анализа стандарта обслуживания. После этого добавление к общему кластеру принципиальных моментов, выделенных группами.
- Проведение модельных ситуаций общения с клиентом в рамках созданного общего кластера. Пример: первая группа придумывает и разыгрывает ситуацию, в которой модель поведения и общения с клиентом считается в рамках созданного кластера положительной, вторая группа – отрицательная модель поведения, третья – пример поведения и разговора с конфликтными клиентами.
- Анализ проведения модельных ситуаций и добавление принципиальных моментов поведения с клиентами в различных ситуациях.

3 этап тренинга:

- Рефлексия: упражнение «какой был тренинг?» Все участники делятся на мини-группы по 3-4 человека, каждая мини-группа получает бумагу и должна за 5 минут придумать максимум прилагательных-определений, которые подходят к пройденному тренингу. Например, активный, информативный и т.д. После чего они зачитывают полученный список прилагательных.
- Обсуждение. Можно попросить группы прокомментировать интересные идеи, которые они выскажут.

После разработки корпоративного стандарта обслуживания потребуются мероприятия по его внедрению в организацию.

Таким образом, не существует определенных подходов к разработке корпоративного стандарта обслуживания, каждая организация должна опираться на свой опыт и на опыт других организаций при разработке стандарта. Каким будет стандарт обслуживания в организации, зависит от целей его разработки и от специфики конкретной организации.

Использованные источники:

1. Корпоративный стандарт [Электронный ресурс]: JobsMarket Образование – URL: <http://edu.jobsmarket.ru/glossary/hr/2621/> (дата обращения 11.05.2012);
2. Либерова Татьяна. Корпоративные стандарты работы с клиентами или техника игры, при которой компания выигрывает на рынке [Электронный ресурс]: компания «Персональный подход» - URL: <http://www.p-podhod.ru/statyi/15-2010-01-22-04-22-50.html> (дата обращения 25.05.2012);
3. Метод 6 шляп [Электронный ресурс]: Томская городская социальная сеть – URL: <http://gorod.tomsk.ru/index-1214051613.php> (дата обращения 20.06.2012);

4. Стандарты обслуживания клиентов [Электронный ресурс]: Маркетинговый портал для строителей «Мир монолита» - URL: <http://mirmonolita.ru/article/999999/285.html> (дата обращения 11.05.2012);
5. Стандарты обслуживания. Стандарт для сотрудников + выгода для клиентов [Электронный ресурс]: Компания «Ваши люди» - URL: http://www.your-people.ru/standarty_obslyujivaniya.php (дата обращения 18.05.2012);
6. Фирменный стандарт. Определение [Электронный ресурс]: Конструкторское бюро вербальных коммуникаций – URL: <http://www.znaki-pr.spb.ru/pr-pack/standarts.html> (дата обращения 12.05.2012);

*Яшина М.Л., к.э.н.
доцент кафедры «Финансы и кредит»
ФГБОУ ВПО Ульяновская ГСХА им. П.А. Столыпина
Россия, г. Ульяновск*

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ РЕГИОНАЛЬНОЙ АГРОПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ

Стратегическое развитие скотоводства такой огромной и разноплановой в природном и социально-экономическом отношении страны как Российская Федерация, не может быть обеспечено без эффективной региональной агропродовольственной политики, которая преследует своей целью создание условий для обеспечения населения основными видами продовольствия на основе эффективного рыночного механизма [1]. Достижение указанной цели предусматривает создание организационно-экономических условий для совершенствования размещения и специализации сельскохозяйственного производства, обеспечивающего улучшение использования природного потенциала региона; формирование высокоэффективного регионального агропродовольственного рынка; выработку скоординированных правил регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия, межрегионального обмена.

Основные приоритетные направления, факторы и принципы региональной агропродовольственной политики обобщены на рисунке 1.

Животноводство российских регионов в разной степени ощутит на себе отрицательное влияние новой волны либерализации внешней торговли, связанной с присоединением России к ВТО. В этой связи агропродовольственная политика в природно-экономических зонах размещения скотоводства страны должна быть адаптирована к требованиям ВТО.



Рисунок 1 – Основы региональной агропродовольственной политики на современном этапе

Для изменения содержания региональной агропродовольственной политики с позиций экономической роли федерального центра и регионов следует: федеральному центру – осуществлять координацию размещения и территориальной специализации сельскохозяйственного производства, межрегионального обмена сельскохозяйственной продукцией, сырьем и продовольствием; процесса преодоления дифференциации регионов в уровне развития сельского хозяйства и жизни сельского населения; на региональном уровне – сконцентрировать действия органов управления на создании

относительно равных условий ведения агробизнеса субъектами предпринимательства с помощью системы преференций сельским предпринимателям в регионах с менее благоприятными возможностями ведения сельского хозяйства и формировании предпосылок преодоления состояния депрессивности кризисных территорий внутри соответствующего субъекта Российской Федерации.

Целевые программы, стимулирующие товарное производство продукции скотоводства и его размещение, должны стать основной формой государственной поддержки увеличения товарных ресурсов для межрегиональных связей и обеспечения продовольственной безопасности страны [2]. В рамках целевых программ целесообразно разработать алгоритм использования инструментов организационно-экономического механизма территориального размещения скотоводства и перерабатывающей промышленности.

Следует подчеркнуть, что до последнего времени недостаточно использовался такой инструмент организационно-экономического механизма, как квотирование, который успешно применяется в экономически развитых странах. На производство продукции скотоводства целесообразно устанавливать квоты для регионов, в соответствии с которыми оказывать меры государственной поддержки, стимулирующие выполнение соглашений по установленным квотам, осуществлять мониторинг, совершенствовать размещение скотоводства, а при необходимости, вводить штрафные санкции за нерациональное использование ресурсов.

Модель заказа на производство сельскохозяйственной продукции сводится к тому, что на федеральном уровне государством с привлечением науки разрабатываются прогнозы развития отраслей. С каждым регионом заключаются соглашения на производство и поставку конкретных видов продукции в соответствии со стратегией регионального развития. Саморегулируемыми организациями (отраслевыми союзами), представляющими интересы бизнеса, и Минсельхозом Российской Федерации, представляющим интересы государства, разрабатываются прогнозы размещения отраслей. Между отдельными отраслевыми союзами составляются форвардные контракты на поставку продукции. Так, Молочный союз и Союз производителей говядины заключают форвардные контракты на поставку комбинированного корма с Союзом комбикормщиков, последний – с Национальным союзом зернопроизводителей. Молочный союз и Союз производителей говядины размещают заказы по регионам, привлекая региональные представительства, используя имеющуюся в регионах транспортно-логистическую структуру, несут ответственность за качество поставляемой продукции.

Квоты на производство продукции скотоводства каждому региону выделяются в соответствии с их конкурентными преимуществами,

экономическими и организационными условиями. Механизм установления квот по отдельным регионам следующий. При составлении соглашения на объем производства молока и говядины между Минсельхозом России и регионом уточняется возможный прогнозный показатель. В соответствии с установленной квотой на производство продукции скотоводства региону выделяются предусмотренные целевой программой средства поддержки. Производство молока и говядины в пределах квот субсидируется, но при условии, что они полностью соответствуют оговоренному в соглашении качеству. В регионе квота распределяется между производителями. При выполнении условий поставок продукции скотоводства сельскохозяйственный товаропроизводитель получает положенные ему выплаты, а при нарушении – на него налагаются штрафные санкции.

Неодинаковые ресурсные возможности различных регионов делают необходимым использование дополнительных факторов при обосновании производственных квот на производство продукции скотоводства в отдельных регионах. Такими факторами могут служить целевые показатели инновационного развития животноводства. Возможности использования ресурсов инновационного развития при производстве продукции скотоводства должны лежать в основе прогнозируемых показателей развития скотоводства. Инновационное ресурсное замещение приводит к изменению структуры ресурсного потенциала скотоводства. При значительной экономии затрат кормов, затрат труда существенно возрастает капиталоемкость производства.

Для контроля за территориальными продовольственными связями в стране и регионах необходимо разработать систему ее мониторинга, установить перечень показателей, порядок сбора, обработки и анализа информации. Мониторинг должен содержать сведения: об уровне потребления населением страны и регионов молока и говядины по сравнению с физиологическими нормами; о соотношении самообеспечения и импорта продукции скотоводства и о степени дифференциации регионов и социальных групп населения по потреблению молока и говядины; о состоянии производственного потенциала агропромышленного комплекса и сельского хозяйства; о соотношении уровня цен на сельскохозяйственную и промышленную продукцию; об уровне государственной поддержки предприятий АПК; об уровне развития рынков молока и говядины и их влиянии на устойчивость продовольственного обеспечения населения; о наличии товарных запасов продовольствия и сырья для его производства.

Сочетание механизма территориального и отраслевого регулирования в условиях проведения модернизации отраслей АПК обеспечит увеличение объемов производства в соответствии с параметрами продовольственной безопасности, реализацию регионами своих конкурентных преимуществ, эффективное использование бюджетных средств. Так, в специализированных

зонах производства молока и говядины необходима корректировка экономической политики в механизме государственной поддержки развития скотоводства. В области ценообразования целесообразно применение гарантированных цен на молоко и говядину, поставляемых в федеральные и региональные фонды через механизм товарных и закупочных интервенций, других экономических рычагов, обеспечивающих условия для расширенного воспроизводства, исключающих конфликты целевых установок государства, интересов сельскохозяйственных товаропроизводителей, перерабатывающих предприятий и торговли продовольствием, способствующих стабилизации и дальнейшему развитию межрегиональных и межгосударственных продовольственных связей.

В Российской Федерации закупочные, товарные и залоговые интервенции применяются при регулировании рынка зерна, а с 2010 г. - и на молочном рынке для сглаживания сезонных колебаний цен и поддержания необходимой доходности производителей молока в отношении сухого молока, сливочного масла, питьевого стерилизованного молока, полутвердых, твердых и сверхтвердых сыров. Рынок говядины отличается нестабильностью функционирования, что обусловлено физиологическими особенностями воспроизводственных процессов в скотоводстве. Неравномерность движения товарных потоков приводит к нестабильности цен и, как следствие, к финансовой нестабильности деятельности производителей мяса крупного рогатого скота. Для устранения возникающих диспропорций целесообразно применение механизма товарных и залоговых интервенций и в отношении говядины.

Для создания интервенционного фонда продукции скотоводства требуется сформировать бюджетные ресурсы, которые целесообразно распределить между перерабатывающими предприятиями, уполномоченными осуществлять интервенционные закупки мяса крупного рогатого скота и сезонных излишков молока (в период с мая по октябрь текущего года) у сельскохозяйственных товаропроизводителей.

Механизм залоговых операций заключается в предоставлении сельскохозяйственным товаропроизводителям и перерабатывающим предприятиям льготных кредитов под залог продукции скотоводства, произведенной в текущем году, подразумевает компенсацию за счет средств федерального бюджета части процентной ставки по кредитам, части затрат по хранению и страхованию продукции. Государство при этом гарантирует выкуп определенного объема продукции скотоводства по установленным ценам.

Механизм залоговых интервенций позволяет товаропроизводителям привлечь кредитные ресурсы финансового рынка для пополнения своих оборотных средств через механизм банковского кредитования под залог товарных ресурсов, помещенных на сертифицированный Минсельхозом России объект; сохраняет возможность обратного выкупа продукции

скотоводства и ее реализации на рынке по более высокой цене при формировании благоприятной конъюнктуры. Залоговые операции, наряду с механизмом закупочных и товарных интервенций, будут способствовать созданию гарантированного рынка сбыта продукции скотоводства, получению сельскохозяйственными товаропроизводителями и перерабатывающими предприятиями ссуд, необходимых для их производственной деятельности.

В области кредитования, по опыту Германии, целесообразно применение дифференцированных схем предоставления кредитов в зависимости от уровня доходов фермеров, их возраста (льготы для молодых фермеров), степени благоприятности природных условий ведения сельского хозяйства. С точки зрения региональной составляющей финансово-кредитной политики и кредитования следует осуществлять их дифференциацию, исходя из особенностей, условий и факторов ведения скотоводства в том или ином регионе. Такой подход будет способствовать сближению конкурентных возможностей фермеров.

В кредитовании сельскохозяйственных товаропроизводителей следует повысить роль кооперативных финансовых структур, активизировать взаимодействия сельских кредитных кооперативов с банковской системой, привлекать их к реализации программ с государственной поддержкой через ОАО «Россельхозбанк», выделяя им бюджетные кредиты, что позволит повысить доступ к заемным средствам фермеров, владельцев личных подсобных хозяйств на основе субсидиарной ответственности пайщиков кооперативов.

В области налогообложения целесообразна дифференциация налогов в зависимости от региональных условий производства, рентного потенциала сельской территории.

В сфере страхования необходимо повышение доли финансового участия правительства в программах страхования и обеспечения доходов, осуществлении выплат в порядке помощи при стихийных бедствиях, что крайне актуально для регионов, где сельскохозяйственное производство подвержено совокупности природных рисков.

Таким образом, современная региональная агропродовольственная политика должна базироваться на определении индикаторов целевых отраслевых программ, установлении квот для регионов на производство продукции скотоводства, построении продовольственных цепочек, системе мониторинга за уровнем потребления молока и говядины, состоянием производственного потенциала, уровнем цен и продовольственного обеспечения населения, позволяющим совершенствовать продовольственные и сырьевые связи.

Использованные источники:

1. Дозорова, Т.А. Развитие регионального АПК: вопросы теории и практики / Т.А. Дозорова. – М., 2004. – 376 с.

2. Яшина, М.Л. Развитие скотоводства России на основе углубления территориально-отраслевого разделения труда / М.Л. Яшина // Вестник Алтайского государственного аграрного университета. 2012. №1. – С. 132-137

Оглавление

<i>Аверкина А.А., Ермошина Т.В., ПОРЯДОК ИСЧИСЛЕНИЯ ТРАНСПОРТНОГО НАЛОГА В РЕСПУБЛИКЕ МОРДОВИЯ.....</i>	<i>3</i>
<i>Авжанова Б.Н., ДИНАМИКА И СТРУКТУРА ИНВЕСТИЦИЙ В ОСНОВНОМ КАПИТАЛЕ РФ</i>	<i>7</i>
<i>Атаманова Е.П., ПРАВИЛЬНЫЙ ВЫБОР СТРАТЕГИИ УПРАВЛЕНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ - ЗАЛОГ УСПЕШНОГО РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА</i>	<i>8</i>
<i>Андросова И.В., РОЛЬ СОЦИАЛЬНОГО ПАРТНЕРСТВА В СИСТЕМЕ ОБЩЕСТВЕННЫХ ОТНОШЕНИЙ</i>	<i>11</i>
<i>Артюх Д.М., ПРИМЕНЕНИЕ СКОРИНГОВЫХ СИСТЕМ ДЛЯ СНИЖЕНИЯ МОШЕННИЧЕСКИХ РИСКОВ В СТРАХОВАНИИ.....</i>	<i>14</i>
<i>Архипова Н.А., ПРИМЕНЕНИЕ СОВРЕМЕННЫХ ПРИЕМОВ И МЕТОДОВ МАРКЕТИНГА В ПРОЦЕССЕ РАЗРАБОТКИ НОВОГО ТОВАРА</i>	<i>18</i>
<i>Асланов З.Ю., НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ УРОВНЯ КАЧЕСТВА И СИСТЕМ КАЧЕСТВА МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОЙ ПРОДУКЦИИ</i>	<i>24</i>
<i>Багрянова А.М., КОНЦЕНТРАЦИЯ ВНИМАНИЯ ТРЕВОЖНЫХ ДЕТЕЙ В ДОШКОЛЬНОМ ВОЗРАСТНОМ ПЕРИОДЕ</i>	<i>30</i>
<i>Базаров Р.Т., Самитова Г.Т., ИНВЕСТИЦИИ НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ.....</i>	<i>34</i>
<i>Балакина Р.Т., СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ РЫНКА ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ КРЕДИТОВ</i>	<i>36</i>
<i>Басова Е.А., РЕФЛЕКСИЯ НА УРОКЕ ПРИ ФОРМИРОВАНИИ ФУНКЦИОНАЛЬНОЙ ГРАМОТНОСТИ И КРЕАТИВНОСТИ</i>	<i>43</i>
<i>Биктеев Р.Р., Фархутдинова Л.Н., ПРОБЛЕМА ДОМАШНЕГО НАСИЛИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И В РЕСПУБЛИКЕ БАШКОРТОСТАН... </i>	<i>46</i>
<i>Биктеев Р. Р., Фархутдинова Л. Н., ВОПРОСЫ ПРИМЕНЕНИЯ СУРРОГАТНОГО МАТЕРИНСТВА В РОССИИ</i>	<i>49</i>
<i>Биктеев Р.Р., Ураев Р.Р., КОРРУПЦИЯ В РОССИИ И БОРЬБА С НЕЙ.....</i>	<i>51</i>
<i>Биктеев Р.Р., Мингазова З.Р., РОЛЬ ИНФОРМАЦИИ В УПРАВЛЕНИИ МУНИЦИПАЛЬНЫМ ОБРАЗОВАНИЕМ</i>	<i>54</i>
<i>Богатырева М.В., Евтушенко М.А., ДОВЕРИЕ КАК ЭЛЕМЕНТ ФОРМИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЦЕССА</i>	<i>56</i>
<i>Богатырева М.В., Евтушенко М.А., ЗАЛОГИ КАК ФАКТОР ФОРМИРОВАНИЯ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК.....</i>	<i>63</i>

<i>Бусалова С.Г., Сысуева Н.С., ФИНАНСОВЫЕ ОСНОВЫ РЕАЛИЗАЦИИ ЭТНОНАЦИОНАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ</i>	73
<i>Васильева А.С., Шварцзайд Е.Р., АКТУАЛЬНОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО ОБЩЕСТВЕННОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ</i>	87
<i>Верендякина Е.С., Бусалова С.Г., ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ СРЕДСТВАМИ ФЕДЕРАЛЬНОГО БЮДЖЕТА</i>	93
<i>Войниченко П.П., КРЕДИТНЫЕ РИСКИ В СИСТЕМЕ БАНКОВСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ АГРАРИЕВ.....</i>	103
<i>Войцеховская М.Ф., ПРОБЛЕМЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ДИСТАНЦИОННЫХ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ШКОЛЬНОМ УЧЕБНОМ ПРОЦЕССЕ.....</i>	122
<i>Володин В.М., Кунев С.В., Мальченков Е.Н., СОВРЕМЕННЫЕ УСЛОВИЯ СОЗДАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИХ ПРОДУКТОВ В РОССИИ.....</i>	125
<i>Герасимова Е.Ф., ОСОБЕННОСТИ НЕВЕРБАЛЬНОГО ОБЩЕНИЯ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕЗИДЕНТА</i>	129
<i>Головчин М.А., Соловьева Т.С., ОЦЕНКА РАЗВИТИЯ НАУЧНОГО ПРОСТРАНСТВА РЕГИОНОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ</i>	131
<i>Горбей И.А., ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ЛЕГКОЙ И ТЕКСТИЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ.....</i>	135
<i>Горюнов Е.К., Корниенко А.А., ОСНОВНЫЕ МЕТОДЫ ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ</i>	139
<i>Гребенищикова И.Д., Маркин Н.О., ОЦЕНКА РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ РОССИИ ПО ДАННЫМ ЗАРУБЕЖНЫХ АНАЛИТИЧЕСКИХ КОМПАНИЙ</i>	142
<i>Гречко М.В., САМООРГАНИЗАЦИЯ ВУЗА КАК СЛОЖНОЙ СИСТЕМЫ.....</i>	145
<i>Грунистая О.С., БЕЗРАБОТИЦА В РОССИИ: ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ.....</i>	150
<i>Грунистая О.С., ПРОБЛЕМА РАЗВИТИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦИАЛА В РОССИИ.....</i>	155
<i>Грызунова В.Д., Калашикова Е.С., ТЕХНОЛОГИЯ ФОРМИРОВАНИЯ КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ.....</i>	161
<i>Гулиев А.Н., ЧЕЛОВЕЧЕСКИЕ РЕСУРСЫ – ОСНОВОПОЛАГАЮЩИЙ ЭЛЕМЕНТ В РАЗВИТИИ МУНИЦИПАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ.....</i>	171
<i>Гуссалов А.М., ВОПРОСЫ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА В 90-Е ГОДЫ XX ВЕКА</i>	174

<i>Гуссалов А.М., Кабисов К.А., Жермелев А.Ю., Цомаева Л.Т., ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ</i>	<i>178</i>
<i>Гуссалов А.М., К ВОПРОСУ ДЕМОГРАФИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ РЕГИОНА В НАЧАЛЕ ХХІ ВЕКА</i>	<i>186</i>
<i>Гуссалов А.М., ОСОБЕННОСТИ АССИМЕТРИЧНОСТИ ПРОМЫШЛЕННОГО РАЗВИТИЯ СУБЪЕКТОВ СЕВЕРО-КАВКАЗСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА</i>	<i>191</i>
<i>Гуссалов А.М., СОСТОЯНИЕ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РЕСПУБЛИКИ СЕВЕРНАЯ ОСЕТИЯ-АЛАНИЯ</i>	<i>194</i>
<i>Демченко А.В., ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА СЕЛЬСЬКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ТОВАРОПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ УКРАИНЫ</i>	<i>202</i>
<i>Дергачев А.Ю., Вильховская Н.И., ФОРМИРОВАНИЕ ОСНОВ ПОЛИТИЧЕСКОЙ КОМПЕТЕНТНОСТИ В ТЕХНИЧЕСКОМ ВУЗЕ</i>	<i>211</i>
<i>Дергачёва О.В., Фаррахова Ф.Ф., ПУТИ И РЕЗЕРВЫ ПОВЫШЕНИЯ ПРОЧИХ ДОХОДОВ И СОКРАЩЕНИЯ ПРОЧИХ РАСХОДОВ НА ПРИМЕРЕ СПК «ЛЕНИНСКИЙ П МЕЧЕТЛИНСКОГО РАЙОНА РБ</i>	<i>221</i>
<i>Дерин М.О, ПРОЕКТНЫЙ ПОДХОД К ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКЕ В АГРОПРОМЫШЛЕННОМ КОМПЛЕКСЕ</i>	<i>225</i>
<i>Довгань В.И., ФИНАНСОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ОТРАСЛИ ВЕТЕРИНАРНОЙ МЕДИЦИНЫ</i>	<i>228</i>
<i>Довгань В.И., СУЩНОСТЬ МЕХАНИЗМОВ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ</i>	<i>233</i>
<i>Долятовский В.А., Гречко М.В., Корчинский А.А., УПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЕМ ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ РЕСУРСОВ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ ТЕОРИИ ПОЛЕЗНОСТИ</i>	<i>243</i>
<i>Дорожкин П.В., ЭЛЕКТРОННОЕ ПРАВИТЕЛЬСТВО - ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ</i>	<i>251</i>
<i>Дорожкина Е.В., МЕТОД ГРЕЙДИРОВАНИЯ – ТЕОРИЯ И МЕТОДИКА</i>	<i>254</i>
<i>Евгеньева В.С., Нейф Н.М., РЫНОК МЯСА В РОССИИ ПОСЛЕ ВСТУПЛЕНИЯ В ВТО</i>	<i>263</i>
<i>Емельянова М.А., ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ИМИДЖА БЛОНДИНОК</i>	<i>270</i>
<i>Емельянова М.С., ВЛИЯНИЕ ПСИХОЛОГИЧЕСКИХ ОСОБЕННОСТЕЙ ЛИЧНОСТИ НА МЕЖЛИЧНОСТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ</i>	<i>276</i>
<i>Еременко Ю.В., ДЕГРАДАЦИЯ ПОЧВ ПОКАЗАТЕЛЬ ДЕГРАДАЦИИ ОБЩЕСТВА</i>	<i>279</i>

<i>Ермолаева Ю.Г.</i> , ДИНАМИКА БЕЗРАБОТИЦЫ В РЕСПУБЛИКЕ САХА (ЯКУТИЯ).....	286
<i>Ероян А.Е., Клевак А.Г.</i> , ПОВЫШЕНИЕ КАЧЕСТВА ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА. МОЛОДЕЖЬ КАК СТРАТЕГИЧЕСКИЙ РЕСУРС РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОГО РОССИЙСКОГО ОБЩЕСТВА.....	289
<i>Ероян А.Е., Павленко А.А.</i> , МАРКЕТИЗАЦИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ	293
<i>Загороднева С.Н., Махаев В.А.</i> , К ВОПРОСУ О ЗАИМСТВОВАНИЯХ ЭЛЕМЕНТОВ БРЕНДОВ: ПРИЧИНЫ, ВИДЫ ЗАИМСТВОВАНИЙ, ЗАЩИТА БРЕНДА	296
<i>Заркович А.В.</i> , ФЕНОМЕН ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ: КОНЦЕПЦИЯ НАЦИОНАЛЬНЫХ ИННОВАЦИОННЫХ СИСТЕМ	301
<i>Земсков В.В.</i> , ОСОБЕННОСТИ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА БУХГАЛТЕРСКОЙ (ФИНАНСОВОЙ) ОТЧЕТНОСТИ	314
<i>Зиниша О.С., Бузунова Т.С.</i> , СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ.....	321
<i>Зуева Л.Г., Коровина Ю. С.</i> , АНАЛИЗ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СТИЛЕЙ ПОВЕДЕНИЯ В КОНФЛИКТНЫХ СИТУАЦИЯХ МЕЖДУ СТУДЕНТАМИ.....	323
<i>Иванова А. А.</i> , ТРАНСЛЯЦИЯ ЦЕННОСТЕЙ НАЦИОНАЛЬНОЙ КУЛЬТУРЫ В ШКОЛЬНОМ ОБРАЗОВАНИИ.....	327
<i>Идиятуллина Л.Д., Ураев Р.Р.</i> , КОНФИСКАЦИЯ КАК МЕТОД БОРЬБЫ С КОРРУПЦИЕЙ.....	328
<i>Капустина Д.К.</i> , МАЛОБЮДЖЕТНАЯ КОММУНИКАЦИОННАЯ ПРОГРАММА: РЕЦЕПТ ДЛЯ РЕГИОНАЛЬНОГО БИЗНЕСА.....	331
<i>Капустина Д.К.</i> , МАЛОБЮДЖЕТНАЯ КОММУНИКАЦИОННАЯ ПРОГРАММА: РЕЦЕПТ ДЛЯ РЕГИОНАЛЬНОГО БИЗНЕСА.....	334
<i>Капустина Д.К.</i> , РЕКЛАМА НА РАДИО В АЛТАЙСКОМ КРАЕ: ОСОБЕННОСТИ, ПРОБЛЕМЫ, ПУТИ РЕШЕНИЯ	337
<i>Кидяева Л.А., Кидяева И.А.</i> , АНАЛИЗ БЮДЖЕТНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ В ФИННО-УГОРСКИХ ТЕРРИТОРИЯХ (НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ МОРДОВИЯ И РЕСПУБЛИКИ МАРИЙ ЭЛ).....	343
<i>Киселёва А.А., Юнусбаева В.Ф.</i> , РАЗВИТИЕ ТЕРРИТОРИЙ УФИМСКОГО РАЙОНА	354
<i>Климов Р.В.</i> , ПРОВЕДЕНИЕ СОЦИОЛОГИЧЕСКОГО ИССЛЕДОВАНИЯ АКТУАЛЬНОСТИ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОГО ТУРИЗМА В ОРЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ.....	357

<i>Козловская Е.Е., АНАЛИЗ УРОВНЯ ЖИЗНИ В РОССИИ НА ПРИМЕРЕ КЕМЕРОВСКОЙ ОБЛАСТИ И АЛТАЙСКОГО КРАЯ.....</i>	368
<i>Копылова А.А., Надршин В.В., ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ДЕЛОВОГО ТУРИЗМА (НА ПРИМЕРЕ ГОРОДА ИРКУТСКА).....</i>	374
<i>Корнеева О. В., Аршинов И.В., «ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОВЕДЕНИЯ ВЫЕЗДНОЙ НАЛОГОВОЙ ПРОВЕРКИ».....</i>	376
<i>Корнеева О. В., Аршинов И.В., «ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ КАМЕРАЛЬНОГО НАЛОГОВОГО КОНТРОЛЯ»</i>	378
<i>Костылева С.А., Кулешова В.П., УПРАВЛЕНИЕ СТРУКТУРОЙ КАПИТАЛА СОАО «ВСК».....</i>	380
<i>Кошечая Л. И., ЛИЗИНГ КАК ФИНАНСОВЫЙ ИНСТРУМЕНТ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ КАЗАХСТАНА</i>	386
<i>Кошечая Л. И., ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ И РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ПРИБЫЛИ ПРЕДПРИЯТИЯ (НА ПРИМЕРЕ ТОО «ТТ АРМАН»)</i>	389
<i>Крылова Е.В., Ханнанова Т.Р., ОЦЕНКА ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА В ПЕРИОД АДАПТАЦИИ НА РАБОЧЕМ МЕСТЕ</i>	394
<i>Кулешова В.П., Гарипова Л.Д., УЧЕТ КОСВЕННЫХ ЗАТРАТ В УСЛОВИЯХ ПРИМЕНЕНИЯ СИСТЕМЫ ДИРЕКТ КОСТИНГ ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ.....</i>	395
<i>Куртаева В.С., Макейкина С.М., АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ СБАЛАНСИРОВАННОГО СТРАХОВОГО ПОРТФЕЛЯ КОМПАНИИ В УСЛОВИЯХ РОСТА КАПИТАЛИЗАЦИИ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ СТРАХОВЩИКОВ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ.....</i>	400
<i>Кучур В.Э., РОЛЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ</i>	408
<i>Кушнарева И.В., Алехина Е.С., Лисичкина А., ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ВУЗА И ПРЕДПРИЯТИЙ СЕРВИСА В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНЫХ ОТНОШЕНИЙ СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ.....</i>	410
<i>Латыпов А. Ф., Фархутдинова Л.Н., ПРОБЛЕМА ЛЕГИТИМНОСТИ ПРИВАТИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СОБСТВЕННОСТИ В РФ</i>	415
<i>Латышев В.В., МУЗЫКА КАК ОСОБАЯ СИСТЕМА КОММУНИКАЦИЙ.....</i>	416
<i>Ленкова К.С., КОММУНИКАЦИИ В ЭЛЕКТРОННОЙ СРЕДЕ: САЙТ, ВИДЫ САЙТОВ, КЛАССИФИКАЦИЯ.....</i>	420
<i>Ленкова К.С., СОЦИАЛЬНАЯ СЕТЬ КАК ИНСТРУМЕНТ ПРОДВИЖЕНИЯ НЕКОММЕРЧЕСКИХ ПРОЕКТОВ</i>	423

<i>Леонова Е.А.</i> , НЕКОТОРЫЕ ПОДХОДЫ К ВОПРОСУ О СИСТЕМЕ ПРЕЕМСТВЕННОСТИ В РАБОТЕ МЕЖДУ ДОУ И ОУ	430
<i>Макейкина С.М., Мухина Ю.С.</i> , «РЫНОК ИМУЩЕСТВЕННОГО СТРАХОВАНИЯ В РОССИИ: СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И СОСТОЯНИЕ»	433
<i>Макейкина С.М., Кокотина Д.А.</i> , СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЫ В УСЛОВИЯХ РЕАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ.....	441
<i>Макшанова Т.В.</i> , РАЗВИТИЕ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ РЫНКА ДЕРИВАТИВОВ В РОССИИ	452
<i>Малышева О.О.</i> , УРОВЕНЬ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ ПРИВОЛЖСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА И ФАКТОРЫ, ОКАЗЫВАЮЩИЕ НА НЕГО ВЛИЯНИЕ.....	458
<i>Марчук В.И.</i> , ПОНЯТИЯ И КЛАССИФИКАЦИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ИННОВАЦИЙ КАК ОБЪЕКТ УПРАВЛЕНИЯ.....	472
<i>Матвеева И.А.</i> , РАЗРАБОТКА МАРКЕТИНГОВОЙ ПРОГРАММЫ РАЗВИТИЯ ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННОЙ ПАЛАТЫ ГОРОДА НАБЕРЕЖНЫЕ ЧЕЛНЫ И РЕГИОНА «ЗАКАМЬЕ»	475
<i>Медовикова Е.А.</i> , МЕРОПРИЯТИЯ ПО БЛАГОУСТРОЙСТВУ И СОДЕРЖАНИЮ МЕСТ ЗАХОРОНЕНИЯ В ПРОКОПЬЕВСКОМ МУНИЦИПАЛЬНОМ РАЙОНЕ	480
<i>Мингазова З.Р., Таминдарова А.Р.</i> , ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОЛИТИКА РФ В ОБЛАСТИ БРАКОНЬЕРСТВА: АНАЛИЗ И ПЕРСПЕКТИВЫ	487
<i>Мирошникова Т.А.</i> , ПЛАНИРОВАНИЕ АУДИТА ПРИБЫЛИ СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ ПОДРЯДЧИКАХ.....	489
<i>Митина Н.Н., Шубина Е.А., Саликова Е.Ю.</i> , ИННОВАЦИИ В ТОРГОВЛЕ: ХАРАКТЕРИСТИКА, ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ	503
<i>Митина Н.Н.</i> , СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ РЕГИОНАЛЬНЫМ РАЗВИТИЕМ: МАРКЕТИНГОВЫЙ ПОДХОД	512
<i>Михайлова В.В.</i> , ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕСПУБЛИКЕ САХА (ЯКУТИЯ).....	518
<i>Мищенко В.В.</i> , ОБ ОБЪЕКТИВНЫХ УСЛОВИЯХ ПРИМЕНЕНИЯ НДС И НАЛОГА С ПРОДАЖ	523
<i>Молчанова Е.В.</i> , К ВОПРОСУ МОТИВАЦИИ ВОВЛЕЧЕНИЯ МОЛОДЕЖИ В СОВРЕМЕННОЕ ВОЛОНТЕРСКОЕ ДВИЖЕНИЕ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ.....	536

<i>Морозов С.С., ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ МАЛЫМ И СРЕДНИМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВОМ</i>	547
<i>Морозова Н.Г., СОЦИОЛОГО-УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ АСПЕКТ ПРОБЛЕМЫ ЛЕГИТИМИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ АССОЦИАЦИЙ</i>	551
<i>Морякова А.В., ФУНКЦИОНАЛЬНАЯ ОЦЕНКА СОСТОЯНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЦЕССОМ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ УСЛУГ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЫНКА УСЛУГ ЛАНДШАФТНОГО ДИЗАЙНА В САМАРСКОМ РЕГИОНЕ</i>	554
<i>Наговицына О.В., АНАЛИЗ И ФОРМИРОВАНИЕ ЭЛЕМЕНТОВ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ</i>	558
<i>Наговицына О.В., АНАЛИЗ УЧЕТА МАТЕРИАЛЬНО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАПАСОВ И НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ ПРИ ФОРМИРОВАНИИ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ</i>	577
<i>Натариус Д.В., НЕВЕРБАЛЬНЫЕ СРЕДСТВА КОММУНИКАЦИИ В САМОПРЕЗЕНТАЦИИ</i>	605
<i>Немыкина А.Н., РАЗВИТИЕ СТРУКТУРНЫХ КОМПОНЕНТОВ СОЦИАЛЬНОГО ИНТЕЛЛЕКТА КАК ФАКТОР ПРЕОДОЛЕНИЯ ТРУДНОСТЕЙ МЕЖЛИЧНОСТНОГО ОБЩЕНИЯ В ЮНОШЕСКОМ ВОЗРАСТЕ</i>	606
<i>Низамова А.Р., Мингазова З.Р., СОЦИАЛИЗАЦИЯ МОЛОДЕЖИ</i>	609
<i>Никольченко Н.К., ПРОБЛЕМЫ ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННОГО РАЗВИТИЯ МЕДИКО-ТЕХНИЧЕСКОГО РЫНКА ХАБАРОВСКОГО КРАЯ</i>	611
<i>Нимацыренова Е.Б., ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЙ ХОЛДИНГ КАК ОДНО ИЗ УСЛОВИЙ РАСШИРЕНИЯ КОММУНИКАТИВНОГО ПРОСТРАНСТВА СЕЛЬСКОЙ ШКОЛЫ</i>	616
<i>Новокшинова Е.Н., ВЫЯВЛЕНИЕ КЛАСТЕРОВ В РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ (НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ КОМИ)</i>	621
<i>Оболенская Ю.А., ВЛИЯНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ ПРОСТРАНСТВА УЧЕБНЫХ ПОМЕЩЕНИЙ НА ЭМОЦИОНАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКОЕ СОСТОЯНИЕ И РАБОТОСПОСОБНОСТЬ СТУДЕНТОВ</i>	625
<i>Пакина М.В., SWOT – АНАЛИЗ КАК МЕТОД СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ</i>	629
<i>Палькина Е. А., Макейкина С.М., СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РОЗНИЧНОГО СТРАХОВАНИЯ В РОССИИ</i>	633
<i>Парамонова Л.А., Никонова А.А., ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ В БЮДЖЕТНОМ УЧРЕЖДЕНИИ</i>	640

<i>Парамонова Л.А., Шер А.В., СБЛИЖЕНИЕ МСФО С РОССИЙСКИМ БУХГАЛТЕРСКИМ УЧЕТОМ В СЕКТОРЕ УСЛУГ</i>	644
<i>Патутина Н.А., ОСОБЕННОСТИ PR-ИНСТРУМЕНТОВ В СФЕРЕ СОЦИАЛЬНО-КУЛЬТУРНОГО СЕРВИСА И ТУРИЗМА.....</i>	650
<i>Пекач С.И., Мингазова З.Р., ПРОБЛЕМЫ УСЫНОВЛЕНИЯ (УДОЧЕРЕНИЯ) ДЕТЕЙ В РФ</i>	654
<i>Поленова С.Н., ОСНОВЫ ОРГАНИЗАЦИИ БУХГАЛТЕРСКОГО ДЕЛА..</i>	658
<i>Поленова С.Н., БУХГАЛТЕРСКОЕ ДЕЛО В РЕФОРМИРОВАНИИ РОССИЙСКОГО БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА</i>	665
<i>Поленова С.Н., СТАТУС ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО БУХГАЛТЕРА И ТРЕБОВАНИЯ К НЕМУ В РОССИЙСКОЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ СРЕДЕ</i>	670
<i>Полянская О.А., ОН-ЛАЙН КОММУНИКАЦИЯ ОРГАНОВ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ.....</i>	675
<i>Поподько Г.И., УСЛОВИЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ДЛЯ РЕГИОНА ЭКСПОРТНО-СЫРЬЕВОЙ СПЕЦИАЛИЗАЦИИ.....</i>	678
<i>Рабчук А.В., ВЕРОЯТНОСТНАЯ ОЦЕНКА МЕРЫ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ ПРИ ВЫБОРЕ ОБЪЕКТА В УСЛОВИЯХ КОНКУРЕНЦИИ.....</i>	685
<i>Савченко Т.Н., ОПТИМИЗМ: ВЗГЛЯД НА ПРОБЛЕМУ С РАЗНЫХ СТОРОН.....</i>	688
<i>Седлухо О.В., Хмельницкая Н.Н., ПРИМЕНЕНИЕ УСКОРЕННОЙ АМОРТИЗАЦИИ С ЦЕЛЬЮ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ</i>	690
<i>Седлухо О.В., Хмельницкая Н.Н., ИЗМЕНЕНИЕ РОЛИ ТРУДА В ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ.....</i>	694
<i>Селезнёва А.И., ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПЕРЕХОДНЫХ ДЕРИВАТОВ (-МОБИЛЬ, -КАР, -ПЛАН, -БУС) В СРЕДСТВАХ МАССОВОЙ ИНФОРМАЦИИ</i>	700
<i>Семина М.В., КОРРЕЛЯЦИОННО-РЕГРЕССИОННЫЙ АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ ФАКТОРОВ НА УРОЖАЙНОСТЬ ЗЕРНОВЫХ КУЛЬТУР.....</i>	703
<i>Сергеев Д.А., ИНФОРМАЦИОННЫЕ ОЦЕНКИ В ФУНКЦИОНАЛЬНОМ МОДЕЛИРОВАНИИ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ</i>	709
<i>Сергеева Г.В., ПЛАНИРОВАНИЕ ПРОЦЕССА ЛОКАЛИЗАЦИИ РЫНКА ПРЕДПРИЯТИЯ, С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ МАРКЕТИНГОВОГО ПОДХОДА..</i>	713
<i>Серебряк Н.Н., ДЕМОГРАФИЧЕСКАЯ СТРУКТУРА НАСЕЛЕНИЯ В ГОРОДЕ КУРГАНЕ.....</i>	724

<i>Симоненко Е.С.,</i> ЕВРОРЕГИОН КАК ФОРМА ПРИГРАНИЧНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА	726
<i>Слюнина В.А.,</i> УЯСНЕНИЕ СУЩНОСТИ СОГЛАШЕНИЯ ПО СВЯЗАННЫМ С ТОРГОВЛЕЙ ИНВЕСТИЦИОННЫМ МЕРАМ КАК НЕОТЪЕМЛЕМОЙ ЧАСТИ МАРРАКЕШСКОГО СОГЛАШЕНИЯ ОБ УЧРЕЖДЕНИИ ВТО	731
<i>Сорокина О.В., Сазонов С.П.,</i> ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ ТЕРРИТОРИИ И ПУТИ ЕЕ ПОВЫШЕНИЯ	735
<i>Стебеньева Т.В., Ларина Т.С.,</i> ФОРМАЛИЗАЦИЯ ДИДАКТИЧЕСКОГО КОНТЕНТА АДАПТИВНЫХ ЭЛЕКТРОННЫХ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ РЕСУРСОВ НА ОСНОВЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СТАНДАРТОВ	739
<i>Степанова В.А.,</i> РОЛЬ РОДИТЕЛЕЙ В ВЫБОРЕ ПРОФЕССИИ ДЛЯ РЕБЁНКА.....	748
<i>Степанова В.М.,</i> ОБЕСПЕЧЕНИЕ СТАБИЛЬНОСТИ РОССИЙСКОГО БАНКОВСКОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ	750
<i>Стрельникова Ю.С.,</i> ОСНОВНЫЕ ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ МАЛЫХ ИННОВАЦИОННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ.....	759
<i>Стрельникова Ю.С.,</i> МЕХАНИЗМ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ.....	764
<i>Стрельникова Ю.С.,</i> РОЛЬ МАЛЫХ ИННОВАЦИОННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В РАЗВИТИИ БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ	767
<i>Стручкова Ю.А.,</i> АНАЛИЗ РЕЗУЛЬТАТОВ ЕГЭ КАК ПОКАЗАТЕЛЬ КАЧЕСТВА ОБУЧЕНИЯ В ШКОЛЕ	770
<i>Сулейманова А.В., Кабирова С.З.,</i> МОТИВАЦИЯ И СТИМУЛИРОВАНИЕ-ОСНОВНАЯ ЗАДАЧА УСПЕШНОГО РУКОВОДИТЕЛЯ.....	773
<i>Сюткина К.С., Мингазова З.Р.,</i> СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ИНФОРМАЦИОННО – АНАЛИТИЧЕСКИХ СИСТЕМ В ГОСУДАРСТВЕННОМ МУНИЦИПАЛЬНОМ УПРАВЛЕНИИ В РБ.....	775
<i>Тешаев Д.М.,</i> СПОР КАК РАЗНОВИДНОСТЬ РЕЧЕВОЙ КОММУНИКАЦИИ: ВЕДЕНИЕ КОНСТРУКТИВНОГО СПОРА	778
<i>Трескова Т.В.,</i> СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ ЗАЕМНЫМ КАПИТАЛОМ ОРГАНИЗАЦИИ	782
<i>Трифонов В.Г.,</i> СОВРЕМЕННЫЙ УРОВЕНЬ ИНТЕГРАЦИИ НАЦИОНАЛЬНЫХ ЭКОНОМИК. МЕСТО РОССИИ В МИРОВОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЕ.....	785

<i>Трифопова Л. В.</i> , РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ФУНКЦИЙ УПРАВЛЕНИЯ СИСТЕМОЙ РАБОТЫ С ОДАРЕННЫМИ ДЕТЬМИ В ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ	789
<i>Ураев Р.Р.</i> , ВАЖНОСТЬ ОБЩЕСТВЕННОГО КОНТРОЛЯ В ПОЛИТИКО-АДМИНИСТРАТИВНОМ УПРАВЛЕНИИ.....	793
<i>Ураев Р.Р., Каибеева С.В.</i> , КОРРУПЦИЯ В ОРГАНАХ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ВЛАСТИ.....	795
<i>Утякаева Г.С., Нигматуллина Г.Р.</i> , СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА СРЕДСТВ ЦЕЛЕВОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ В СООТВЕТСТВИИ С ТРЕБОВАНИЯМИ ВТО И МСФО	796
<i>Утякаева Г.С., Никитина А.А.</i> , СХОДСТВА И ОТЛИЧИЯ УЧЕТА ГОСУДАРСТВЕННЫХ СУБСИДИЙ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ ПО РСБУ И МСФО.....	800
<i>Утякаева Г.С., Нигматуллина Г.Р.</i> , СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА СРЕДСТВ ЦЕЛЕВОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ В СООТВЕТСТВИИ С ТРЕБОВАНИЯМИ ВТО И МСФО	804
<i>Шутько Г.Н., Фаезова Р.Р.</i> , ЭФФЕКТИВНОСТЬ ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ	808
<i>Фазлова Л.К., Федоткина О.П.</i> , ФИНАНСОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ БЮДЖЕТНОГО УЧРЕЖДЕНИЯ ОБРАЗОВАНИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ	811
<i>Файзуллина Л.Н., Мингазова З.Р.</i> , ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРИВОЛЖСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА	814
<i>Федякова Н.Н.</i> , ХОЗЯЙСТВА НАСЕЛЕНИЯ РЕСПУБЛИКИ МОРДОВИЯ.....	819
<i>Филиппова Л. В.</i> , КУРСОВАЯ РАБОТА КАК ОСНОВНОЙ ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА СПЕЦИАЛИСТОВ И ИХ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ НА РЫНКЕ ТРУДА.....	822
<i>Фомина И.Н.</i> , ЭКСПОРТНЫЕ АГЕНТСТВА И ИХ МЕСТО В ЭКСПОРТНОЙ КОНЦЕПЦИИ ГОСУДАРСТВА.....	823
<i>Хантимеров А.З.</i> , УПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЕМ ЖИЛИЩНОЙ СИСТЕМЫ РЕГИОНА	827
<i>Хантимеров А.З.</i> , ОСНОВНЫЕ ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ.....	829
<i>Худойкина Т.В., Годяева О.Г.</i> , ОСОБЕННОСТИ МИГРАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	834
<i>Цыренжабэ Б.Б.</i> , ФОРМИРОВАНИЕ КОММУНИКАТИВНЫХ УМЕНИЙ НА УРОКАХ МАТЕМАТИКИ.....	836

<i>Цыренжабэ Б.Б., ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЗДОРОВЬЕСБЕРЕГАЮЩИХ ТЕХНОЛОГИЙ НА УРОКАХ ФИЗИКИ</i>	839
<i>Чебиняева И.Л., МАНИПУЛЯЦИОННОЕ ВОЗДЕЙСТВИЕ СОВРЕМЕННЫХ РЕАЛИТИ-ШОУ</i>	842
<i>Черкасова Т.В., ОСОБЕННОСТИ РОССИЙСКОГО ПОСРЕДНИЧЕСТВА: ПРАКТИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОМУ ПРЕОДОЛЕНИЮ МОЛОДЕЖНЫХ КОНФЛИКТОВ</i>	846
<i>Черкасова А.А., КОММУНИКАЦИИ ЧЕРЕЗ ХУДОЖЕСТВЕННЫЕ ПРОИЗВЕДЕНИЯ</i>	852
<i>Черкасова Т.В., МЕДИАТОРСКАЯ ИНТЕРВЕНЦИЯ В РОССИЙСКИХ РЕГИОНАХ ПОЗВОЛИТ РАЗРЕШИТЬ, УРЕГУЛИРОВАТЬ, УПРАВЛЯТЬ МОЛОДЕЖНЫМИ КОНФЛИКТАМИ: СОЦИОЛОГИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ПРОБЛЕМЫ</i>	858
<i>Чернова В.Н., О ВЛИЯНИИ ИСТОРИЧЕСКИ СЛОЖИВШИХСЯ ОСОБЕННОСТЕЙ НАСЕЛЕНИЯ ЗАБАЙКАЛЬСКОГО КРАЯ НА ЕГО КАЧЕСТВО</i>	869
<i>Чувилова О.Н., Неваленная Е.Ю., РОЛЬ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА В РАЗВИТИИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РОССИИ.....</i>	872
<i>Чулкова О.С., Заернюк В.М., ОСОБЕННОСТИ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ БАНКА РОССИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ.....</i>	876
<i>Шайдуллина Р.Р., ПРОБЛЕМЫ АДМИНИСТРАТИВНОГО КОНТРОЛЯ ЗА МЕСТНОЙ АДМИНИСТРАЦИЕЙ</i>	880
<i>Пономарева В.Г., КАДРОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ: ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ</i>	885
<i>Шарифуллина Г.Р., ПРОБЛЕМА МАТЕРИАЛЬНОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ</i>	888
<i>Шевченко Ю.Д., ПРОСТАЯ ИМИТАЦИОННАЯ МОДЕЛЬ ЭКОНОМИЧЕСКИХ КРИЗИСОВ ПЕРЕПРОИЗВОДСТВА В МАТЛАВ SIMULINK</i>	891
<i>Шестаков В.Ф., ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОГО РЫНКА ЗЕРНА</i>	902
<i>Шлячкова И.Р., PR-ТЕХНОЛОГИИ В ПРОДВИЖЕНИИ ИМИДЖА КОМПАНИИ С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ РАБОТОДАТЕЛЯ.....</i>	908
<i>Шуклина З.Н., Бекишева Х.Х., ПРЕДПОСЫЛКИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ КЛИЕНТООРИЕНТИРОВАННОГО ПОДХОДА В РЕГИОНАЛЬНОМ МАРКЕТИНГЕ ИННОВАЦИЙ PREREQUISITES FOR USING A CLIENT-REGIONAL APPROACH TO MARKETING INNOVATION.....</i>	911

<i>Шуклина З.Н., ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИОННЫМИ ПРОЦЕССАМИ НА ОСНОВЕ СИНЕРГЕТИЧЕСКОГО ПОДХОДА</i>	918
<i>Юрлова В.А., МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АНАЛИЗА ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЗЕМЕЛЬ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫМИ ПРОИЗВОДИТЕЛЯМИ.....</i>	934
<i>Юсупова Л.М., ФОРМИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНОЙ СРЕДЫ ИНДИВИДА В УСЛОВИЯХ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЩЕСТВА.....</i>	941
<i>Янченкова Ю.О., ПОДХОДЫ К РАЗРАБОТКЕ КОРПОРАТИВНОГО СТАНДАРТА ОБСЛУЖИВАНИЯ В ОРГАНИЗАЦИИ.....</i>	943
<i>Яшина М.Л., СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ РЕГИОНАЛЬНОЙ АГРОПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ.....</i>	948